

M2.1. Les agricultures familiales face aux marchés de proximité

Février 2009, Frédéric Lançon (CIRAD, UR Actions collectives, Marchés et Rénovation des politiques publiques)

Rappel de l'intitulé :

A l'aide d'études de cas, ce module examine différentes formes d'insertion des agricultures familiales dans les marchés de proximité et nationaux. Le module propose une initiation à l'analyse de filière comme outil d'analyse des marchés de proximité. A partir d'étude de cas et d'exposés de professionnels, il propose une ouverture sur les marchés de niche (ex du commerce équitable) et de l'agriculture contractuelle.

Le module est organisé en cinq étapes :

1/ La première journée est entièrement consacrée à la discussion et à la clarification de la problématique. Ceci comprend :

- une discussion sur la notion de « marché de proximité »,
- une revue du rôle attribué à la question de l'accès au marché dans les stratégies et les discours sur le développement
- la présentation des actions mis en œuvre sur le terrain pour renforcer l'accès des exploitations agricoles familiales au marché en proposant des clefs pour caractériser la diversité des actions mises en œuvre et discuter de leur pertinence par rapports aux contraintes auxquelles doit faire face les agricultures familiales. Cette analyse se fera en référence à des actions, projets, programmes mis en œuvre dans différents environnements et représentatifs de la diversité des actions possibles

2/ Les deux journées suivantes seront consacrée à la présentation de l'analyse de filière comme outil d'aide à la conception, le suivi et l'évaluation d'action d'appui à l'insertion des AF dans les marchés agro-alimentaires. Cette présentation comprendra :

- Un bref rappel des sous-bassement théoriques mobilisés
- Le processus de cadrage de l'analyse afin de positionner les actions visés dans leur contexte
- Une méthode de caractérisation des filières suivant différentes dimensions (technique et organisationnelle) pour identifier les contraintes.
- Une méthode d'analyse financière et économique pour évaluer les performances des filières et la faisabilité et les effets des actions proposées. Des exercices d'applications seront proposés ainsi qu'une introduction au logiciel Analyse des Filières Agroalimentaires en cours de finalisation.

Nb :L'ensemble des outils d'analyse présentés sera illustrés par des exemples tirés d'études réalisées dans différent contexte géographique et sur différent produits.

3/Une demi-journée sur les techniques, option de mise en œuvre de l'analyse dans laquelle seront passer en revue les questions de conception des études, de la collecte de l'information et de l'utilisation des résultats dans les processus de concertations avec les acteurs.

4/Une demi-journée sur les prolongements de la méthode d'analyse pour évaluer les interactions entre l'amélioration de l'accès aux marchés pour les AF et les politiques à une échelle macro-économique (introduction à la notion d'effet, d'avantages comparatifs).

5/Enfin le module sera clôturé par la présentation d'un programme d'appui à la commercialisation du riz en Guinée par Claude Torre de l'AFD. Le PASAL est considéré comme une des actions d'appui aux filières locales les plus réussie en Afrique de l'Ouest. La présentation de cette étude de cas permettra de mettre en perspective et de rediscuter de l'ensemble des questions, notions, outils présentés durant la semaine par rapport à un cas concret avec la contribution d'un « praticien » du développement

Programme du Module

ECODEV – DAT 252 Séance Les Agricultures Familiales face aux marchés de proximité

F.Lançon janvier 2009

	Lundi 2	Mardi 3	Mercredi 4	Jeudi 5	Vendredi 6
<u>Matin</u>	<p><u>Présentation du module</u></p> <p><u>Introduction de la thématique :</u> Clarification de l'objet d'étude: Marché de proximité</p> <p>Enjeux : Evolution du rôle attribué à la mise en marché dans les stratégies de développement rural</p> <p><u>L'objet d'étude</u> Spécificité des marchés agricoles et fonction commerciale</p> <p>Contraintes des AF</p>	<p><u>Méthode d'analyse</u></p> <p>Les référentiels analytiques pour évaluer les performances des filières agro-alimentaires</p> <p>0.Introduction de la méthode</p> <p>1. La filière dans son environnement macro-économique</p> <p>2.Caractérisation de la structure d'ensemble de la filière</p> <p>3.Caractérisation des éléments composants le système</p>	<p><u>Méthode d'analyse (suite).</u></p> <p>Analyse financière et évaluation de la faisabilité et des effets des actions d'appuis.</p> <p>Rentabilité et répartition.</p>	<p><u>Méthode de travail</u></p> <p>1. Mise en œuvre 2. Méthode d'enquête 3. Restitution des résultats</p>	<p><u>Méthode d'analyse (suite)</u></p> <p>8 Analyse de filière et politique publique L'impact d'une filière sur l'économie nationale. Compétitivité d'une filière dans une économie mondialisée</p>
<u>Après midi</u>	<p><u>L'objet d'étude (suite)</u> Les types d'actions d'appui à la commercialisation</p> <p><u>Problématique :</u> Questions pour la formulation d'action d'appui à l'inclusion des AF dans les marchés Objectifs des méthodes d'aide à la décision</p>	<p><u>Méthode d'analyse (suite)</u></p> <p>4. Caractérisation des liens entre les composantes.</p> <p>5. Typologie de filières</p>	<p><u>Analyse financière (suite)</u></p> <p>Exercice d'application</p> <p>Présentation du logiciel AFA (version provisoire)</p>		<p><u>Présentation d'étude de cas</u> Claude Torre (AFD) Le Programme d'Appui à la Sécurité Alimentaire (PASAL) en Guinée. Bilan et perspectives.</p>



ANALYSE DE L'IMPACT DES FILIERES DANS L'ECONOMIE NATIONALE



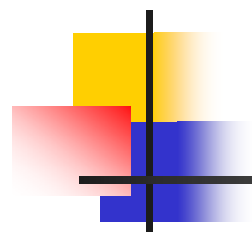
Les objectifs

- Mesure de la valeur ajoutée
- Mesure des effets directs et indirects de la filière
- Mesure de l'impact macro-économique de la filière
- Analyse les effets d'entraînement en amont de la filière (retombées de la filière)
- Apprécie l'intérêt de la filière pour la collectivité nationale et l'impact des mesures macro-économique



Définitions

- Valeur ajoutée (VA) = Production (P) - Consommations Intermédiaires (CI)
- VA = Salaires + Frais Financiers + Taxes + Revenu Brut d'Exploitation
- Revenu Brut d'Exploitation (RBE) = VA - (Rémunération du travail + Frais Financiers + Taxes)
- Revenu Net d'Exploitation (RNE) = RBE - amortissements



Correspondance entre nomenclatures

Analyse financière

Catégorie	Sous-catégorie	Libellés	Valeur
Coût fixes		Outillage	200
Coût variables	Intrants	Semences	1500
		Engrais	7500
		Labour mécanisé	3000
	Travail	Sarclages	8000
		Récolte	4000
Autres couts	Frais financier		100
	Taxe		300
Recettes		Coton graines	36000
Profit			24600

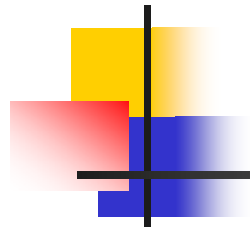
Analyse en termes de valeur ajoutés

Catégorie	Sous-catégorie	Libellés	Valeur
Produit		Coton graine	36000
Consommation intermédiaire	Consommable	semences	1500
		Engrais	7500
	Services	Labour mécanisé	3000
Valeur ajoutée	Salaires	Sarclages	8000
		Récolte	4000
	Frais financier		100
	Taxe		300
	Amortissement	Outillage	200
	Excédent Net d'Exploitation		24600



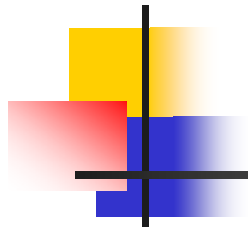
Une mesure de la distribution

- **La valeur ajoutée est une somme de revenus distribués**
 - **Les ménages** (rémunération du travail : salaires, avantages en nature, prestations sociales...)
 - **Les institutions financières** : frais financiers, frais d'assurance...
 - **Les administrations** : impôts, taxes, subventions (-)...
 - **Les entreprises non financières** : revenu d'exploitation



Valeur ajoutées au pluriel

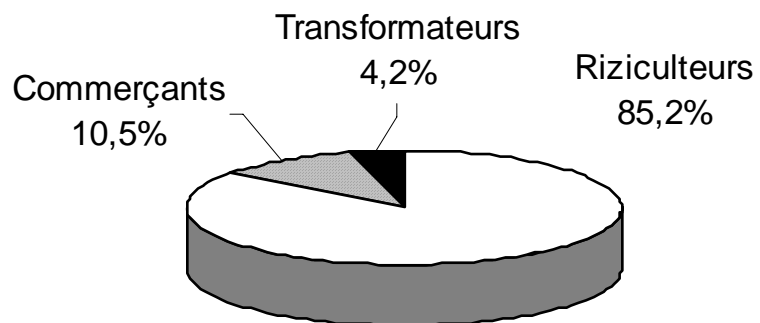
- Valeur Ajoutée Nette = Valeur Ajoutée Brute - Amortissements
- VA Intérieure = revenus versés à tous les agents du territoire quelle que soit leur nationalité
- VA nationale = revenus versés aux agents nationaux (même à l'extérieur)



L 'efficacité globale de la filière

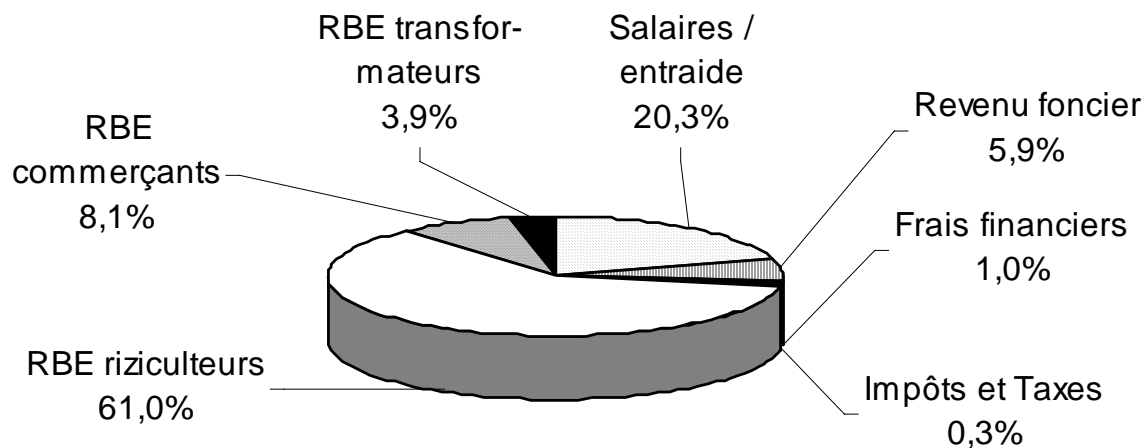
- La filière crée t-elle une VA positive ?
- Quels opérateurs de la filière créent la valeur ajoutée ? Quelle est la participation des paysans à cette VA ?
- Quels agents reçoivent quels revenus pour leur participation aux activités de la filière ?
- Comment se situe la filière par rapport à d'autres filières nationales ou étrangères ?

Madagascar / étude filière riz 99-00

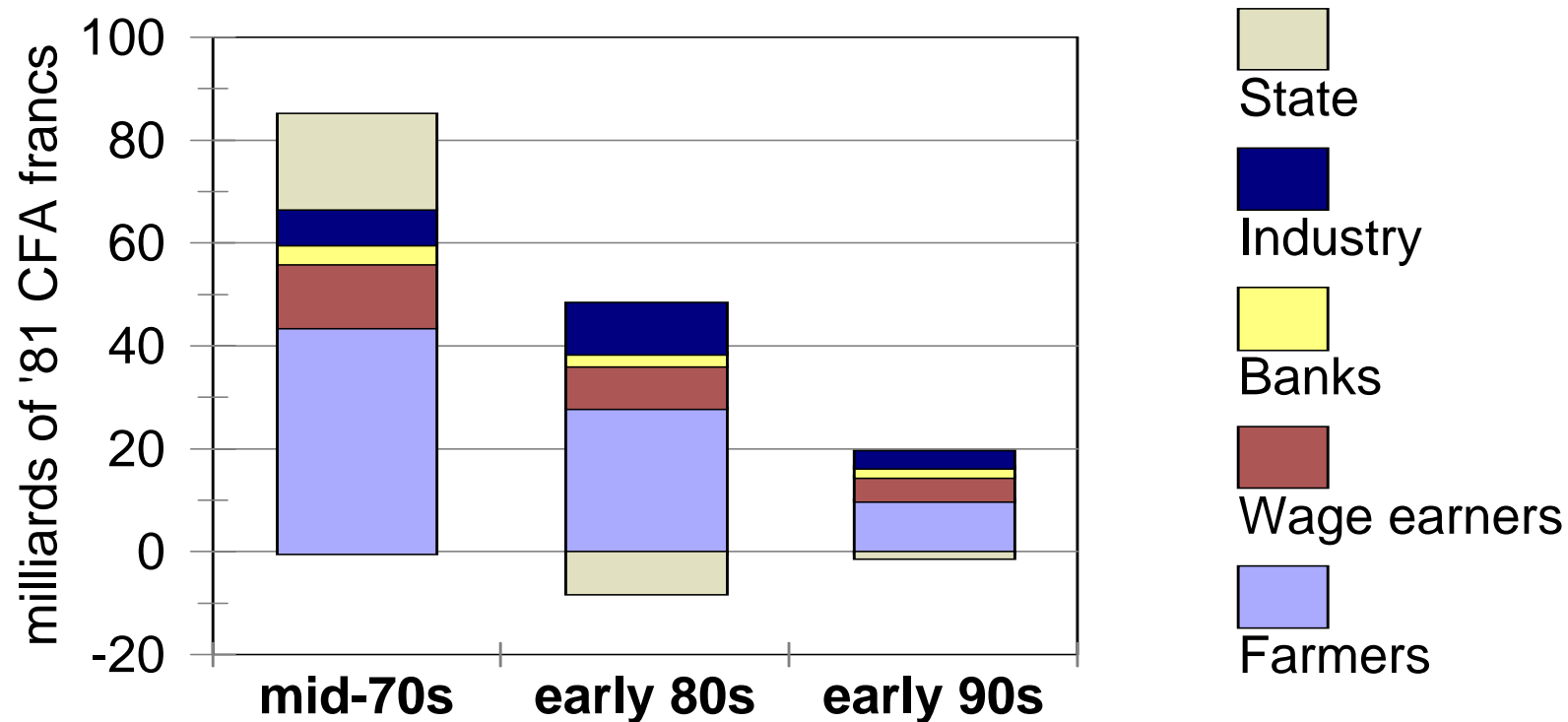


Répartition
de la VA
créée par
les
opérateurs
économiques

Répartition
de la VA
distribuée
aux agents
économiques



Filière arachide au Sénégal: répartition de la valeur ajoutée

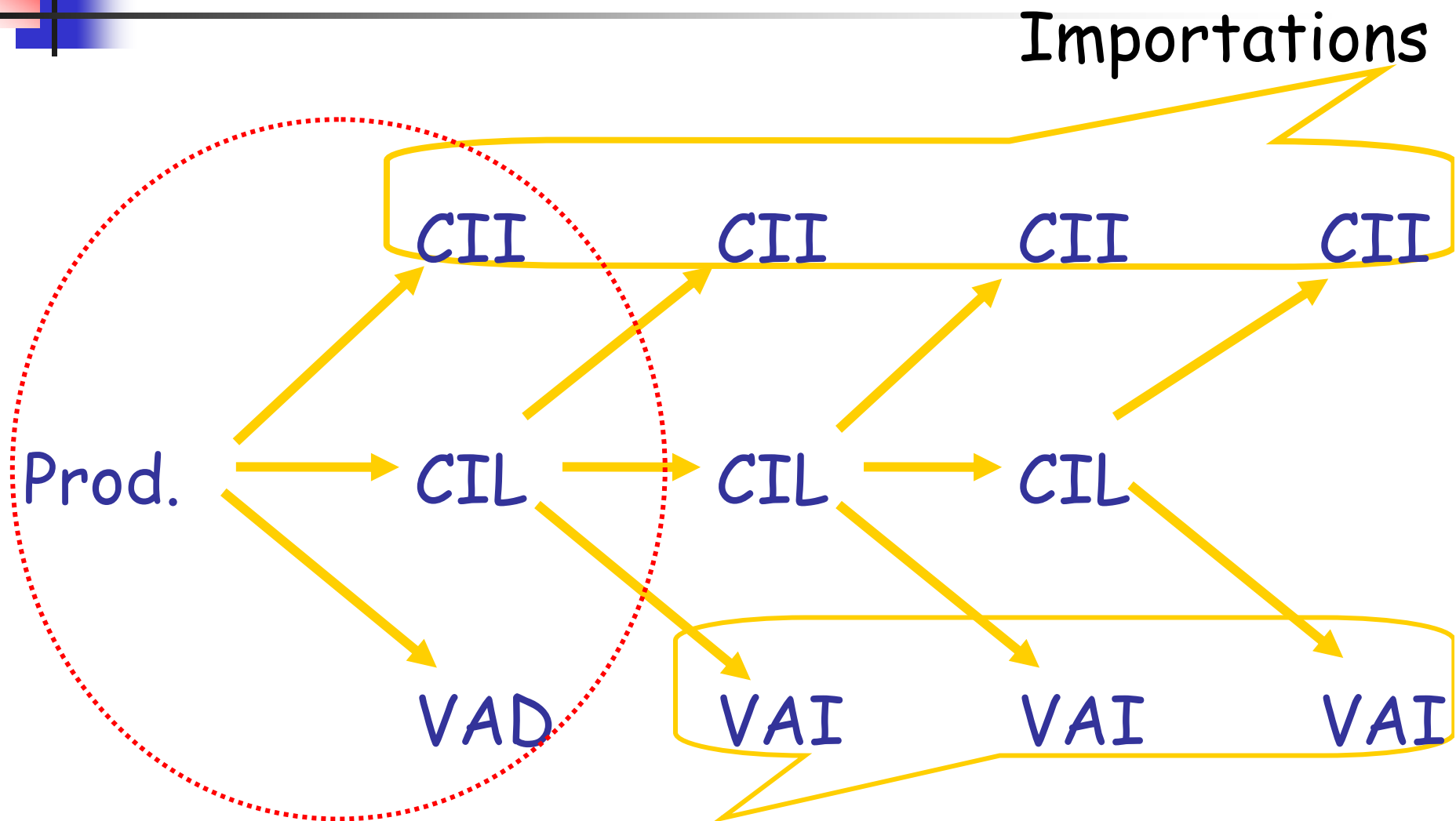




Mesure des effets directs et indirects de la filière

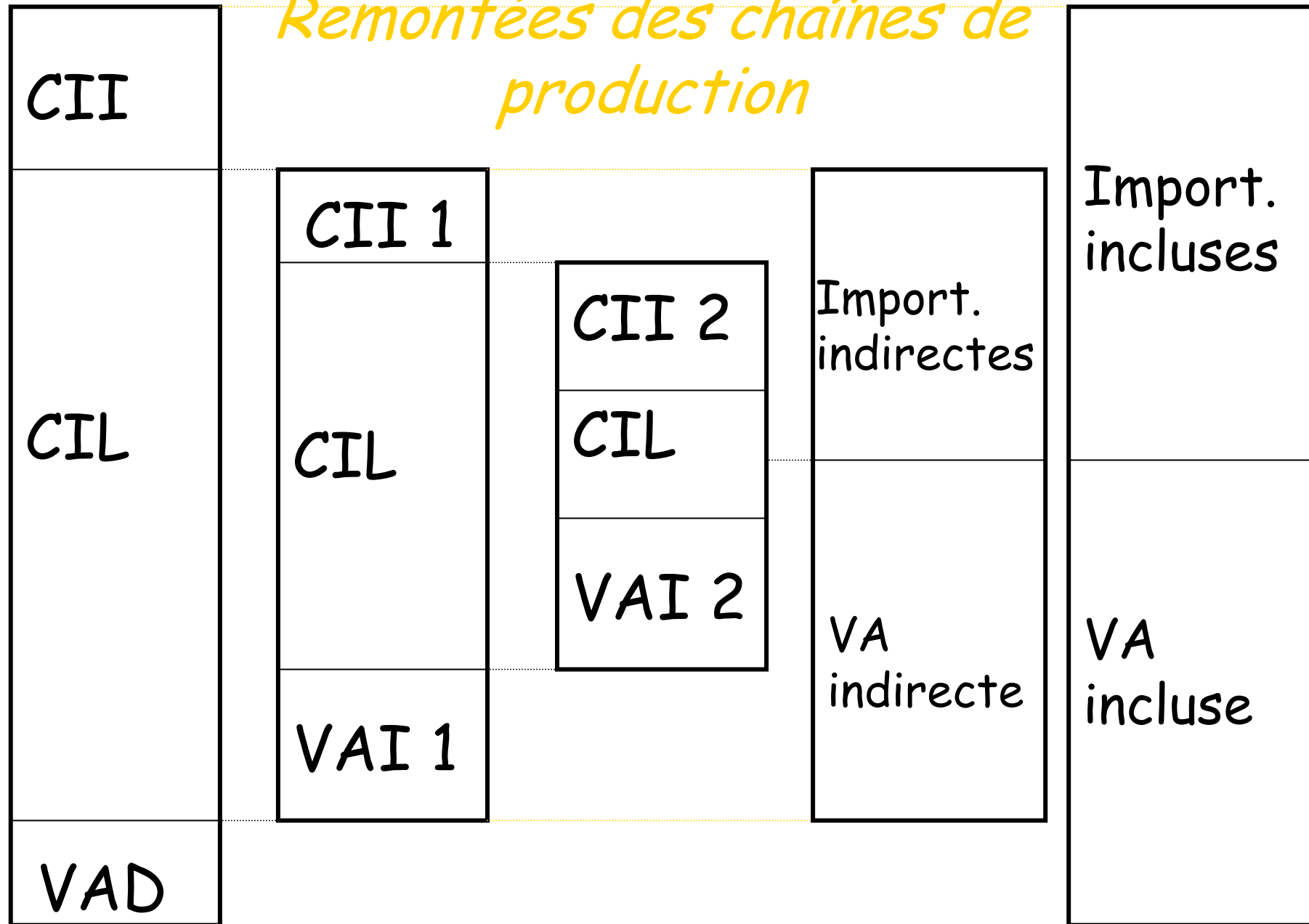
- Analyse des **effets d'entraînement en amont** des activités de la filière du fait de la **demande en CI** exercée sur le reste de l'économie
- Tout prix peut au final être décomposé en **distribution de revenus (VA)** et **coût en devises** (importations).
- C'est le calcul et l'analyse des 2 composantes - VA et importations - qui permet d'apprécier l'intérêt de la filière pour la collectivité nationale et l'impact des mesures de politique économique

Logique de calcul des effets



Valeur ajoutée indirecte ou effets indirects

Remontées des chaînes de production



Effets directs Effets indirects Effets totaux



Méthode de calcul des effets indirects et des effets inclus (1/2)

- La remontée « manuelle » des chaînes de production
 - sources d'information : entreprises elles-mêmes, comptes d'entreprises similaires, comptes théoriques issus d'études, services fiscaux, centres d'information économique
 - travail laborieux mais fiable, utile pour les CIL importantes en valeur



Méthode de calcul des effets indirects et des effets inclus (2/2)

- **« Statistiquement »** à l'aide de **coefficients inclus de branches** ou d'un **Tableau Entrées Sorties (TES)** à contenu d'importations
 - sources d'information : la Comptabilité Nationale (taux inclus, TES), études sectorielles ou de branches antérieures reposant sur la CN
 - besoin d'un TES ventilé en un grand nombre de branches, fiable et non obsolète
 - travail plus rapide, utile pour les autres postes de CIL

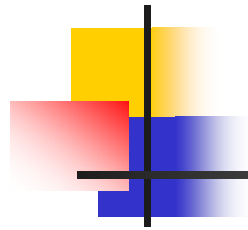
Exemple de TES simplifié

	{ AX }			Y	X
	B.Aagri.	B.Arti.	B.Ind.	Dem.F	Prod.
P. agricoles	0	60	20	320	400
P. artisanaux	60	0	40	200	300
P. industriels	40	45	0	115	200
CI locales	100	105	60	635	900
CI importées	40	75	80		
- Impôts	30	20	10		
- Salaires	30	20	40		
- RBE	200	80	10		
Valeur ajoutée	260	120	60		
Production	400	300	200		



Mesure de l'impact macro-économique

- Comparaison entre plusieurs filières, pays, politiques économiques
- Points de comparaison des impacts :
 - sur le PIB (VA)
 - sur la balance commerciale (devises)
 - sur le budget de l'Etat (fiscalité)
 - sur le revenu des autres agents
 - ...
- Comparer à demande et prix égaux



Quelques critères courants

- **Taux d'intégration dans l'économie** = part de valeur ajoutée dans la production
- **Solde en devises** = gains en devises (exportations) - dépenses en devises (importations)
- **Solde budgétaire** = recettes de l'Etat (taxes) - dépenses de l'Etat (subventions aux opérateurs, actions d'appui, construction d'infrastructures...)



La collecte d'informations pour l'analyse de filière



La mise en œuvre de l'analyse

- Processus itératif entre les différentes composantes de l'analyse pour aboutir à la version définitive de la représentation du système.
- A partir de:
 - Enquêtes et observations directes des acteurs.
 - Mobilisation d'experts dans le domaine (agronome, ingénieur des procédés, chimistes....)
 - Documentations techniques



Quels types d'informations ?

- Informations **techniques** (facteurs de production, productivité des facteurs...)
- Informations **économiques** (coût des facteurs, prix des produits...)
- Informations sur l'**organisation** de la filière (quantitatives et qualitatives)
- Informations sur les différents segments : production, transformation, commercialisation, consommation



Les sources d'information

- **Les données primaires**, que l'on crée pour les besoins de l'étude de filière (entretiens, enquêtes...)
- **Les données secondaires**, qui existent avant le démarrage de l'étude (statistiques, enquêtes, rapports...)



Sources des données secondaires

- Services de statistiques nationales
- Systèmes d'informations sur les marchés
- Bases de données internationales
- Enquêtes déjà réalisées pour des projets ou des études

Les données secondaires

Production

INFORMATION	SOURCES
production, superficies, rendements	<ul style="list-style-type: none">- services statistiques (niveaux national, régional, par exploitation)- FAO (national)- projets (local)- enquêtes d'études (par exploitation)- résultats recherche (rendements potentiels)
intrants utilisés (quantités, prix)	<ul style="list-style-type: none">- fournisseurs d'intrants- projets- enquêtes agricoles (services statistiques)- enquêtes d'études
itinéraires techniques	<ul style="list-style-type: none">- enquêtes agricoles- projets- enquêtes d'études
ventes, rôle dans les revenus	<ul style="list-style-type: none">- enquêtes agricoles (utilisation de la production)- enquêtes budget-consommation (sources de revenus)- enquêtes d'études

Les données secondaires

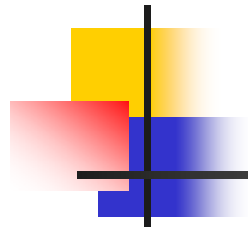
Commercialisation/transport/transformation

INFORMATION	SOURCES
prix d'achat, prix de vente	<ul style="list-style-type: none">- systèmes d'information sur les marchés (prix locaux)- statistiques des douanes (prix export et import)- FAO, Banque Mondiale et services spécialisés (prix mondiaux et projections)- barèmes (le cas échéant)- enquêtes auprès des opérateurs
Coûts des opérations de commercialisation et de transformation (manutention, transport, pertes, emballages, équipement, aires de stockage, produits de traitement,...)	<ul style="list-style-type: none">- études- enquêtes auprès des opérateurs
Taux de conversion du produit pour obtenir équivalences	<ul style="list-style-type: none">- enquêtes opérateurs- Mémento de l'Agronome
coût du crédit	<ul style="list-style-type: none">- enquêtes auprès des opérateurs- système bancaire
coût des véhicules et de leur opération	<ul style="list-style-type: none">- enquêtes auprès des opérateurs- revendeurs de véhicules

Les données secondaires

Consommation

INFORMATION	SOURCES
consommation par habitant (par strate de la population)	<ul style="list-style-type: none">- enquêtes budget-consommation- enquêtes dépenses- enquêtes nutrition (quantités)- enquêtes études (dépenses, quantités ou fréquence)
consommation "apparente"	<ul style="list-style-type: none">- services statistiques (production nette + imports - exports + déstockage)
autres entrées sur la consommation (par ville, par localité, par région ou pays)	<ul style="list-style-type: none">- recensement d'ateliers de transformation (nbre d'ateliers et quantités transformées)- données de ventes de l'industrie agro-alimentaire
population (rurale, urbaine, localisation par région)	<ul style="list-style-type: none">- services statistiques (recensements)- FAO (nationale, urbain)
exportations, importations	<ul style="list-style-type: none">- services statistiques (douanes, Min. Commerce)- observatoires (commerce informel, régional)- organisations professionnelles
élasticités de la demande	<ul style="list-style-type: none">- études



Les données primaires

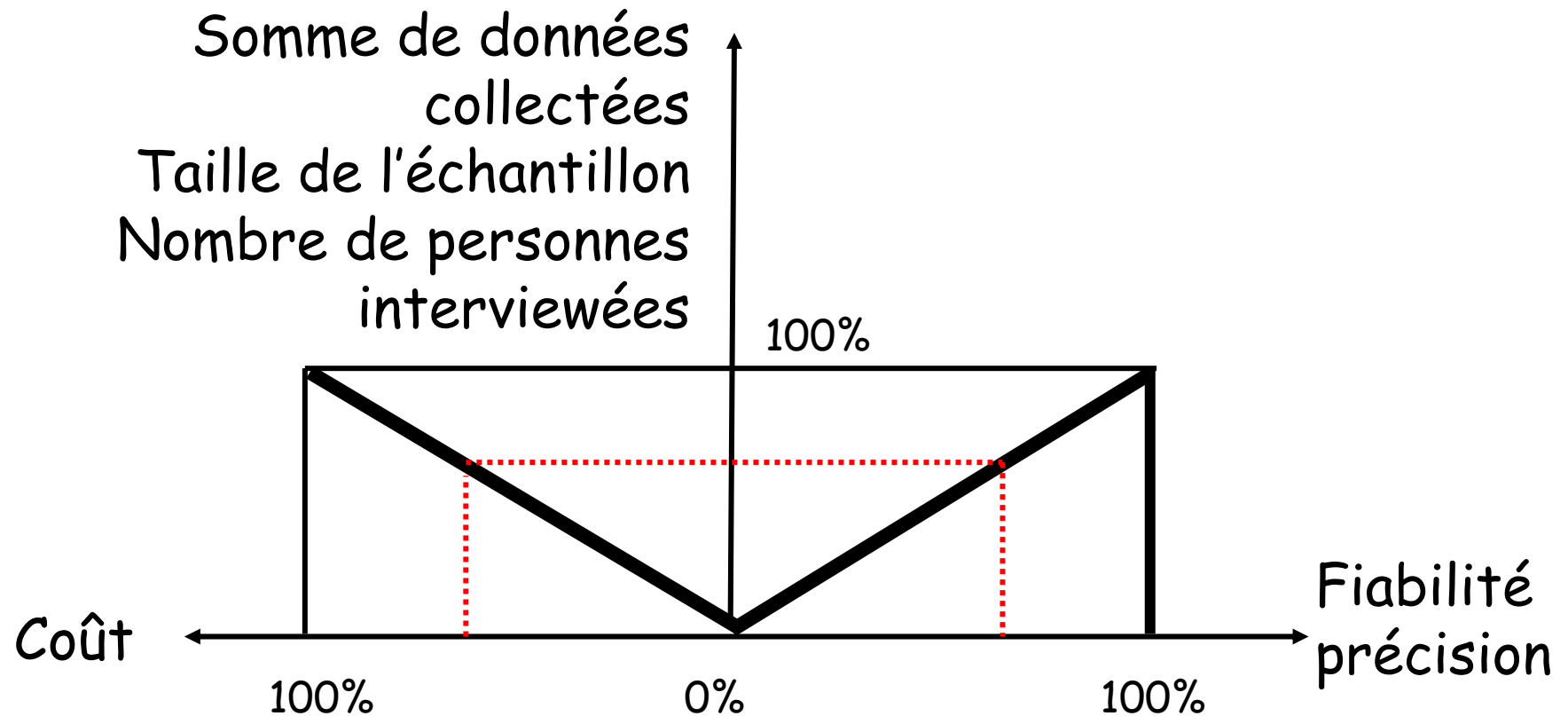
- Va des entretiens qualitatifs (interviews) plus ou moins directifs avec quelques personnes-ressources jusqu'aux enquêtes quantitatives sur grands échantillons
- Dépend des objectifs de l'étude de filière (besoins en informations) et du budget de l'étude (temps imparti)



Relation coût-utilité de l'information

- Les données ont un **coût d'accès** (collecte, interview, enquête, traitement, mise en cohérence...) qui augmente avec leur quantité, régularité, niveau de précision et niveau de fiabilité
- Réfléchir à l'adéquation entre **objectifs de l'étude de filière / hypothèses de départ** ; et **données à rechercher**

Précision et coût de l'information





Les entretiens qualitatifs

- **Etudes exploratoires** (découvrir champs mal connus, formuler hypothèses à tester, comprendre comportements des consommateurs, définir contenu d'un questionnaire...)
- L'information recueillie vise d'abord à **comprendre** plutôt qu'à **mesurer** et à **quantifier**
- **Entretien individuel ou entretien de groupe, complémentaires**



Les enquêtes quantitatives (sur échantillon)

- Principe d'enquêter un grand nombre de personnes pour saisir la diversité des réponses et avoir une bonne représentativité
- On a pas toujours une base de sondage pour définir statistiquement un échantillon et beaucoup de temps pour faire l'étude
- Une méthode intéressante: **la méthode des quotas** = construction empirique d'un échantillon représentatif à partir de la connaissance de la structure de la population à défaut d'informations sur les individus



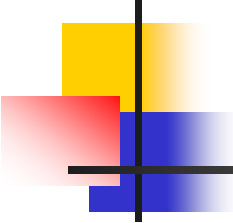
Détermination de la taille de l'échantillon

- La taille de l'échantillon dépend de règles statistiques mais aussi de contraintes budgétaires (ne pas dépasser 50% du coût de l'étude pour l'enquête)
- Sur critère statistique: règles et formules statistiques (taille de l'échantillon plus importante que le taux de sondage)
- Sur critère empirique: dépend de la complexité de la situation ou de l'hétérogénéité de la population
 - si étude exploratoire on arrête quand on apprend plus rien
 - s'appuyer sur études similaires



Quel type d'enquête ?

- Entretiens qualitatifs : étude consommation, nouveaux marchés, étude exploratoire
- Enquête quantitative : analyse de filière approfondie
 - Echantillon sur critères empiriques : analyse rapide et temps réduit
 - Echantillon sur critères statistiques : analyse moins contrainte par les moyens
- Evaluer l'opportunité de mener des enquêtes lourdes → rapport qualité/coût de l'information (courte durée de validité)



Conseils pour enquêter les commerçants, transporteurs, transformateurs

- Préférer l'approche qualitative avec guide d'entretien semi-directif
- Mener une démarche itérative / durée de stockage, taux de perte, quantités moyennes achetées et vendues par période, chiffre d'affaires (pas de comptabilité, pas envie)...
- Associer dimensions technique et économique : suivre le produit étape par étape, visiter les installations industrielles
- Interviewer des opérateurs très différents (taille, lieux, type de marché : gros, détail...)



Attention aux chiffres...

- Identifier le niveau de fiabilité à partir de la nature des données
 - *plutôt fiables* : commerce extérieur, filières encadrées, filières à l'export, ventes des fournisseurs industriels (engrais...)
 - *plutôt sujet à caution* : filières informelles, filières avec une grosse part d'autoconsommation ou de ventes locales, filières avec beaucoup de commerce transfrontalier



Attention aux chiffres...

- **Tenir compte des limites des données d'enquête**
 - valeur déclarative, réponses portant sur une période très ancienne...
 - période atypique (sécheresse, aide alimentaire...)
- **Confronter les sources et indicateurs alternatifs**
 - entre données agrégées et données détaillées
 - entre différentes approches (exemple : consommation apparente et consommation effective)
 - en reconstruisant l'information avec des ordres de grandeurs intermédiaires (exemple : nombre de plats par semaine pour évaluer la consommation)



Attention aux chiffres...

- **Contrôler la cohérence des grands agrégats**
 - consommation = production + import. - export.
 - terres disponibles = surface cultivée + jachères
- **Eviter certains oublis**
 - paiements en nature (repas, sous-produit...)
 - pertes, semences, recyclage d'emballages
- **Comparer ce qui est comparable**
 - prix constants (différentes années)
 - taux de change de la même année
 - tenir compte des décalages ($C A2 = P A1 + IA2$)
 - utiliser les mêmes mesures démographiques (habitant, équivalent adulte, ménage)



Mise en œuvre de la méthode



Pourquoi analyser une filière ?

- Prospection / exploration
 - Etat des lieux comme support à l'élaboration d'une stratégie d'intervention
 - Contraintes et opportunités de développement via l'adoption d'innovations techniques ou la conquête de nouveaux marchés
- Pilotage sectoriel et régional
 - Partenariat public / privé, cadres de concertation
- Evaluation (ex ante ou ex post)
 - Performance, souvent par comparaison (sous-filières, pays, périodes...)
 - Faisabilité d'options techniques et ou organisationnelles
 - Impact des politiques



Pour qui analyser une filière ?

- **Les décideurs (politiques, bailleurs...)**
 - Orienter les actions et l'appui
 - Définir les priorités en matière de recherche
- **Les acteurs de la filière**
 - Comprendre leur position sur le marché, déterminer des stratégies
 - Identifier des mécanismes de concertation à mettre en place pour pallier aux dysfonctionnements observés



Comment analyser une filière ?

- Aborder concrètement les problèmes et leurs effets, pragmatisme, aide à la décision
- Pas de doctrine, ni de "rattachement à une école"
- Ne pas se limiter à un seul type d'analyse
- Utilisation d'une "boîte à outils" (outillage méso-économique, basé sur une formalisation comptable)

L'analyse de filière vue comme une « boîte à outils » de « praticiens »



Méthode expert / méthode participative

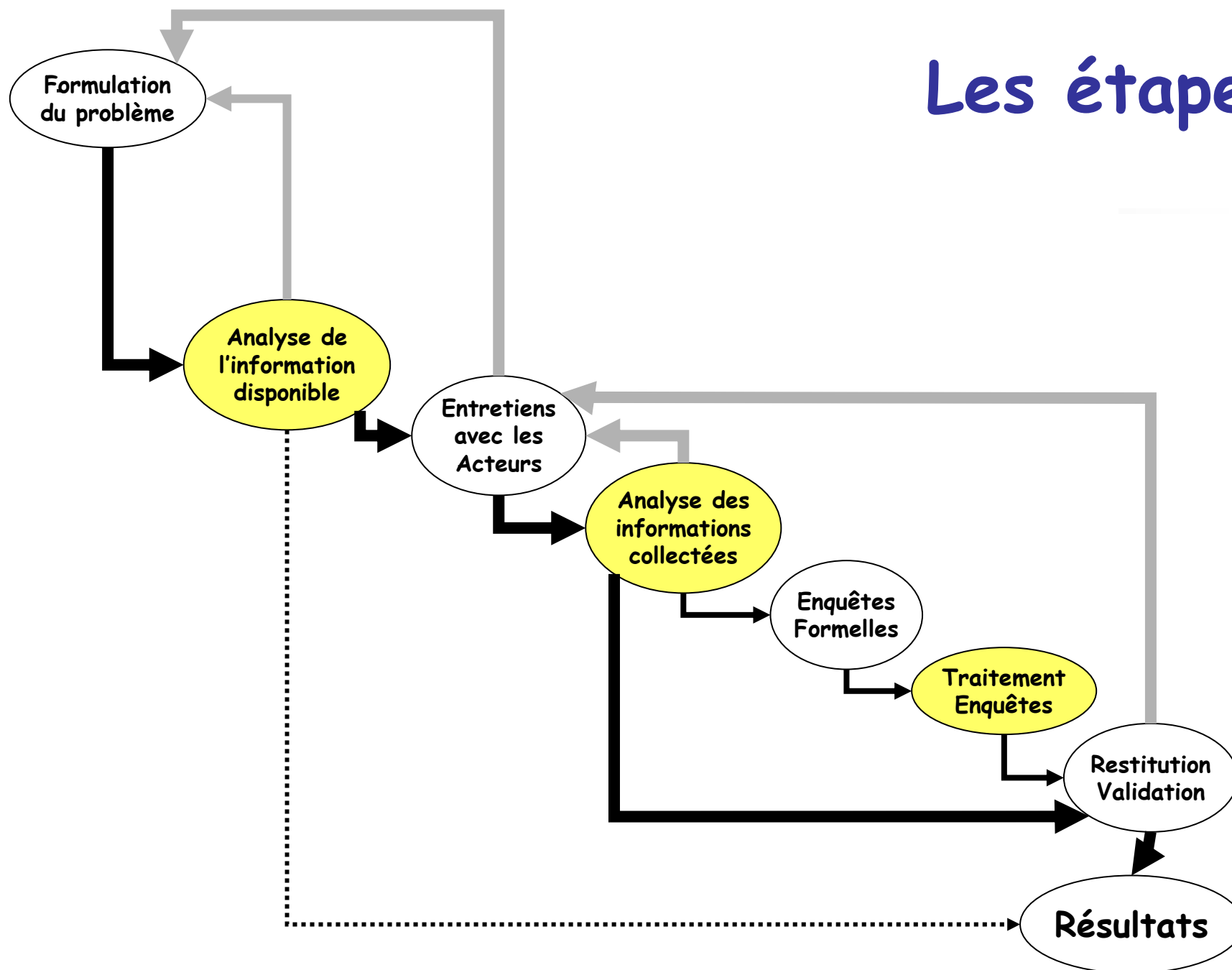
- Méthode classique par « expert »
 - Répond aux questions des décideurs
 - S'appuie fortement sur informations disponibles
 - Donne un poids important à la représentativité statistique des informations
- Méthode participative
 - Met l'accent sur les demandes des acteurs de la filière
 - Donne de l'importance aux connaissances détenues par les acteurs
 - Fait valider les résultats par les acteurs



Pas d'opposition mais des approches à associer

Critères de choix	Expert	Participative
Informations disponibles	Très important	Secondaire
Temps	Enquête demande du temps	Secondaire
Échelle	Nationale	Locale
Moyens humains	Disponibilité d'experts sur les questions techniques	Qualité des animateurs
Environnement institutionnel	Secondaire	Très important.
Objectifs privilégiés	Évaluation Impact des politiques	Identification des priorités Cadre de concertation

Les étapes



Analyse de filière Etape 6:



Analyse financière



Objectifs

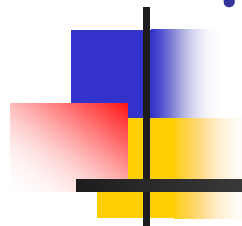
- Evaluer la rentabilité des systèmes en termes financier
- Evaluer le poids de chacun des acteurs dans le système en termes de couts et de revenu
- Répartition des revenus
- Apprécier les marges de manœuvre en termes d'investissements (innovations, arrangement institutionnels)



Méthode

- Partir d'opérations élémentaires de la filière
- Elaboration de comptes représentatifs pour chacune des opérations conduites par l'agent
- Définir un système de prix
- Convertir les comptes individuels en équivalent général (nature du produit et unité de compte)
- Interprétation et analyse de sensibilité

Elaboration des comptes représentatifs des agents





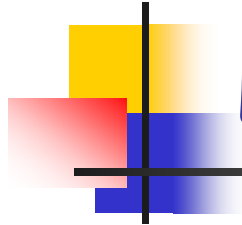
Principe

- On repart de la typologie construite par le processus de caractérisation
- On se base sur l'analyse technique pour identifier le plus précisément possible les éléments de couts et de revenus à répartir entre les différents postes comptables.
- On définit une référence basé sur:
 - Temps: en principe 1 année (mais aussi une saison si double culture ou si forte variation de la configuration de la filière, et des niveaux de prix)
 - Le volume produits (un lot commercialisé, superficie)
 - Nature du produit (quelle qualité)



Organisation des comptes

- Les coûts (les charges)
- Les revenus (produits)
- Subdivisons des coûts:
 - Coûts fixes (charges fixes): correspondent aux investissements nécessaires à la réalisation de l'opération qui ne seront pas totalement utilisés au cours d'une année de productions et dont la valeur est indépendante du niveau de production
 - Coûts variables (charges variables): correspondent à l'ensemble des dépenses liées aux processus de production dont l'utilisation varie en fonction du niveau de production.
 - Autres coûts (autres charges, frais de gestion) correspondent au paiement des coûts non variables mais dont la période de référence est inférieure à l'année (frais financiers, taxes, cotisations ...)



Les coûts fixes

- Comprennent l'ensemble des équipements (outils, machines) nécessaires à la réalisation des opérations.
- Ce ne sont pas forcément des biens tangibles:
 - on inclut aussi des actifs immatériels (brevets, coûts de certifications)
 - Le travail nécessaire pour la mise en place d'une plantation de plante pérenne



Amortissement des coûts fixes

- Les coûts fixes sont amortis pour ne prendre en compte que la valeur de l'investissement correspondant à la période ou au volume de référence retenus pour le budget.
- Méthode d'amortissement:
 - Amortissement linéaire (valeur initiale d'achat/sur nombre d'année d'utilisation de l'équipement)
 - Amortissement dégressif (poids supérieurs accordé aux première années d'utilisation)- cadre fiscal réglementaire.
- Attention: faire la distinction entre une approche en termes fiscal et une approche privilégiant le cout effectif lié à l'utilisation d'un équipement (c'est la durée de vie réelle d'utilisation de l'équipement qu'il faut privilégié)



Couts variables

- Différentes catégories:
 - Salaire: La rémunération du travail (sous différente forme, salaire, journalier,...)
 - Service: Rémunération de service mobilisant l'utilisation d'équipement et main d'œuvre (savoir faire) labour mécanisé, transformation du produit par sous-traitance
 - Intrants ou consommation intermédiaire (semence, énergie, carburant, quantité, unité et prix unitaire)
 - Consommation en filière: distinguer clairement les achats du produit filière provenant d'un autre agent de la filière.



Autres couts

- Taxes,
- Frais financiers
- Location d'équipement, bâtiment.



Ventilation des couts et des revenus entre différentes activités

- Equipement et cout commun à plusieurs lignes de production doivent être ventilé en fonction:
 - Volume de production
 - Temps d'utilisation des équipements
 - Eviter de prendre la valeur des produits car elle n'est pas nécessairement représentative des
- Revenu: Distinction entre les productions jointes ou associés.
 - Un produit joints (co-produit) ne peut être obtenus sans que l'on produise un autre produit (huile -tourteau; farine de blé- son; qualité de produits...)
 - Produit associé n'est pas nécessairement produit avec son co-produit (cultures intercalaires,...); on peut dissocier les couts en fonction des volumes produits et revenir à des comptes sur la base d'un produit unique.



Les flux et actifs non-monétaires

- Travail familial - pas de valorisation du travail familial (calcul de la rémunération de la journée de travail familial)
- Terre - actif non amortissable - Si la contrainte foncière est forte prendre le prix de la location comme approximation du cout de la terre.
- Auto-consommation - on considère que l'ensemble de la production est commercialisé (sinon on se place dans une perspective d'analyse système d'exploitation/ménage)



Présentation des comptes:

- Indiquer clairement les coefficients techniques, les prix unitaires et la valeur totale de la ligne budgétaire correspondante
- Mentionner clairement les hypothèses ou règles de calcul utilisée pour établir la ventilation des couts fixes, autres couts en fonction de l'unité de référence dans lequel le budget est établis (lot commercialisé, production annuelle, quotidienne).

Exemple de budget producteur

system
area

Bunded lowland family labour intensive
North

Field size

1 acre

0.4 ha

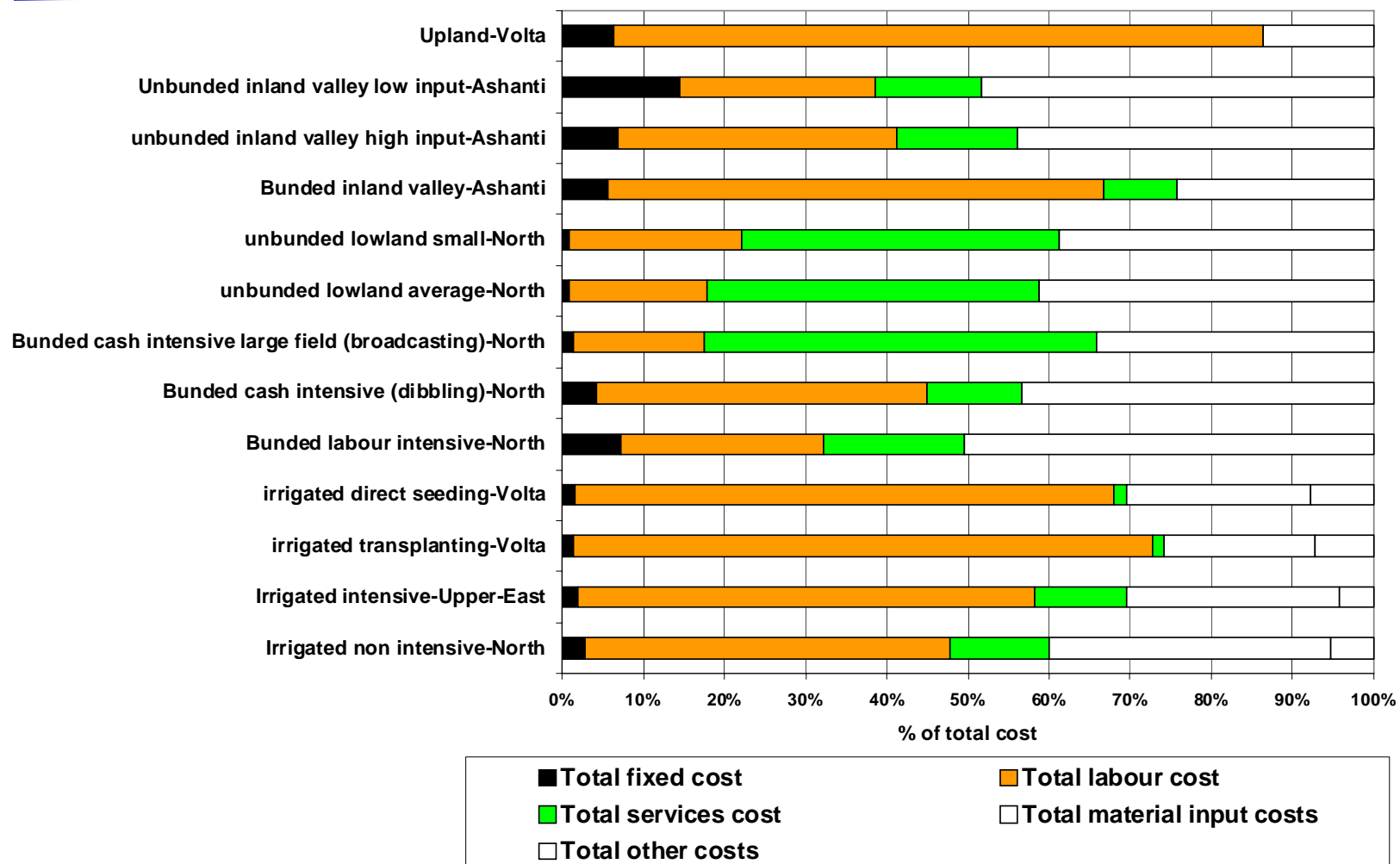
Fixed input						
<i>Items</i>	<i>Quantity</i>	<i>Unit price</i>	<i>Purchase value</i>	<i>Shelf life</i>	<i>Used share</i>	<i>Value</i>
Bags	16	8 000	128000	2	0.5	32000
Sickles	2	25 000	50000	1	1	50000
Hand hoe (bigger)	2	10 000	20000	1	0.33	6600
Hand hoe (smaller)	1	9 000	9000	1	0.33	2970
Operating costs						
	<i>Family labour</i>	<i>Quantity</i>	<i>Unit</i>	<i>Unit price</i>	<i>Value</i>	
Labour						
Levelling		15				
Planting (dibbling)		15				
Fertilizer application		2				
Weeding (1+2+3)		35				
Water management		6				
Harvesting		8.96				quantity harevested by man by hours 30 kg for 5 hrs per day
Threshing and Winowing		1.92	paddy bag	200 000	384 000	assuming that 12% of the output goes for threshing and winowing
Handling		6				
Services						
Ploughing			1 contract	160 000	160 000	
Push track			1 contract	40 000	40 000	
Material input						
Seeds			10 bowls	5 000	50 000	
NPK			2 bags	190 000	380 000	
S/A			1 bags	150 000	150 000	
Other cost						
Revenue						
Paddy rice			16 80 kg milled bag	200 000	3 200 000	estimated quantity of bag
Paddy output			1 344 kg	3 360	ha	



Indicateurs financier pour les comptes individuels

- Structure des couts: part des couts fixes, salaires, services, intrants, autres couts;
- Profit (marge nette, bénéfice) = Revenu - Cout total.
- Taux de retour sur investissement:
 - Profit/Cout total
- Pour les système de culture intensif en travail familial -> calcul de la rémunération de la journée de travail

Système de culture riz - structure des couts (Ghana 2007)

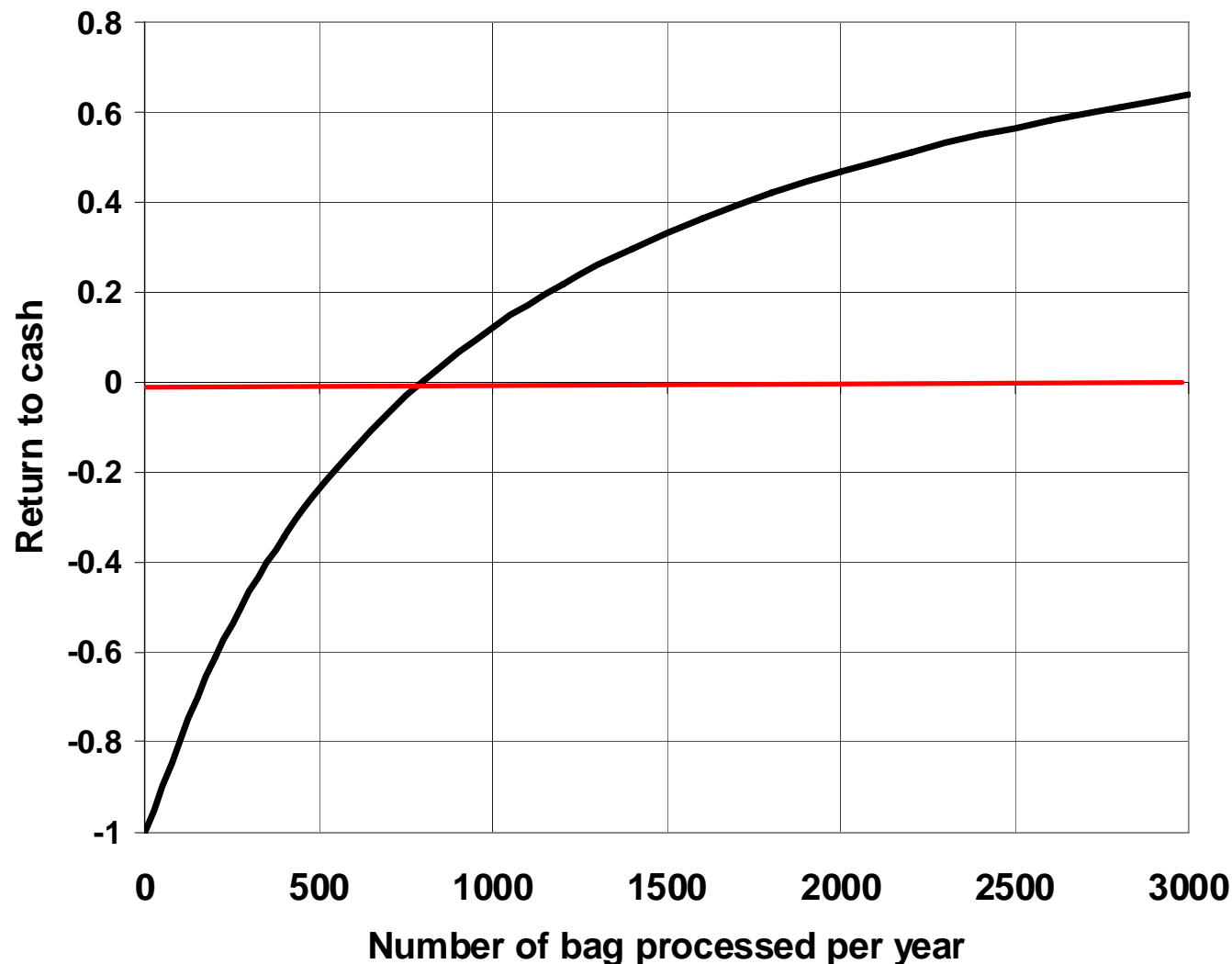




Evaluation de la sensibilité des indicateurs

- Calcul du point mort.
 - Niveaux de prix ou de production pour lequel le profit est nul.
 - Attention de ne pas avoir des hypothèses trop simplificatrices et incohérentes.
 - Augmentation des rendements implique des coûts de récolté plus élevé.
- Pour les opérations ayant des coûts fixes importants (industries, artisanat alimentaire) c'est le niveau d'utilisation des capacités qui est déterminant.

Rizerie - retour sur investissement et utilisation des capacités (Ghana 2007)

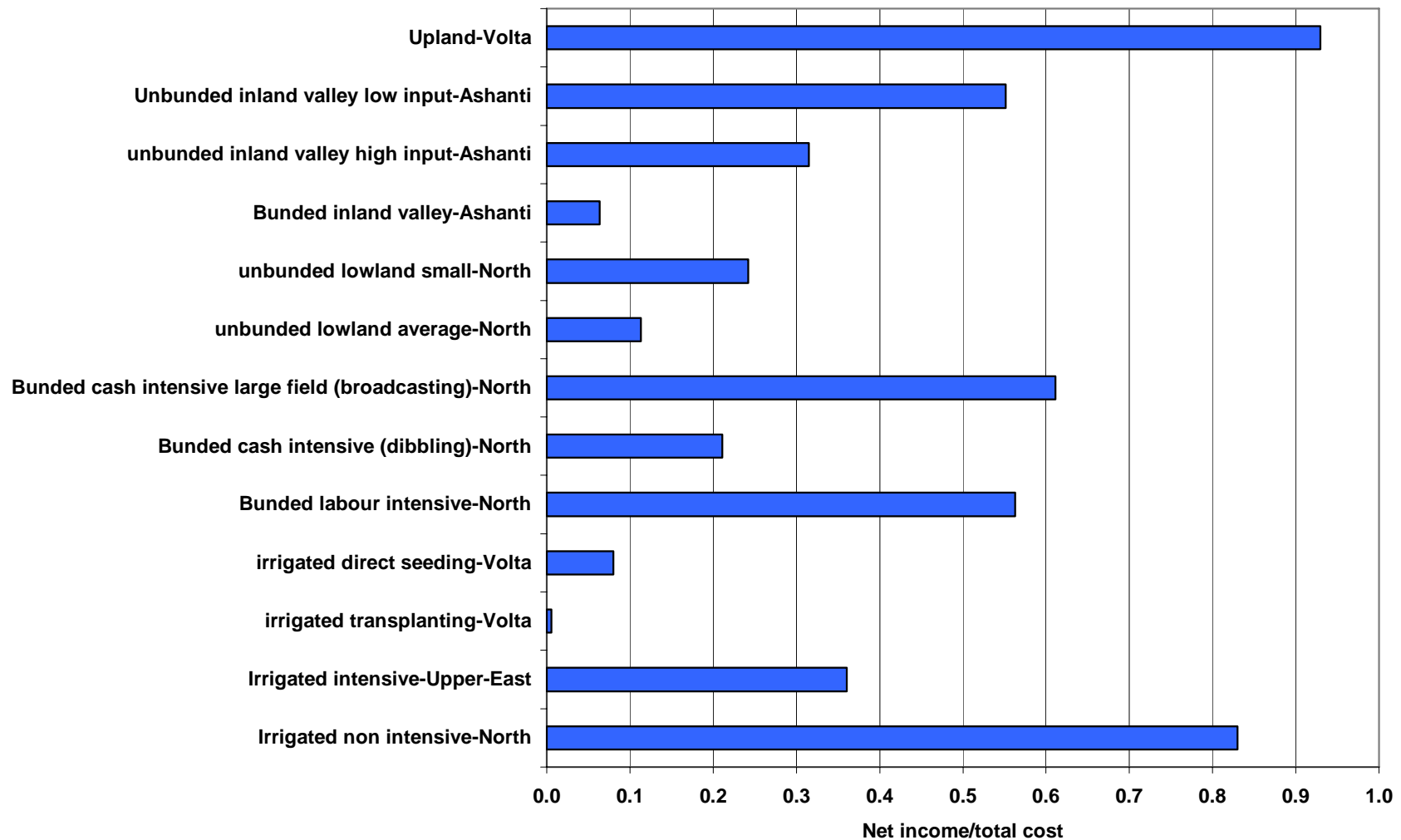




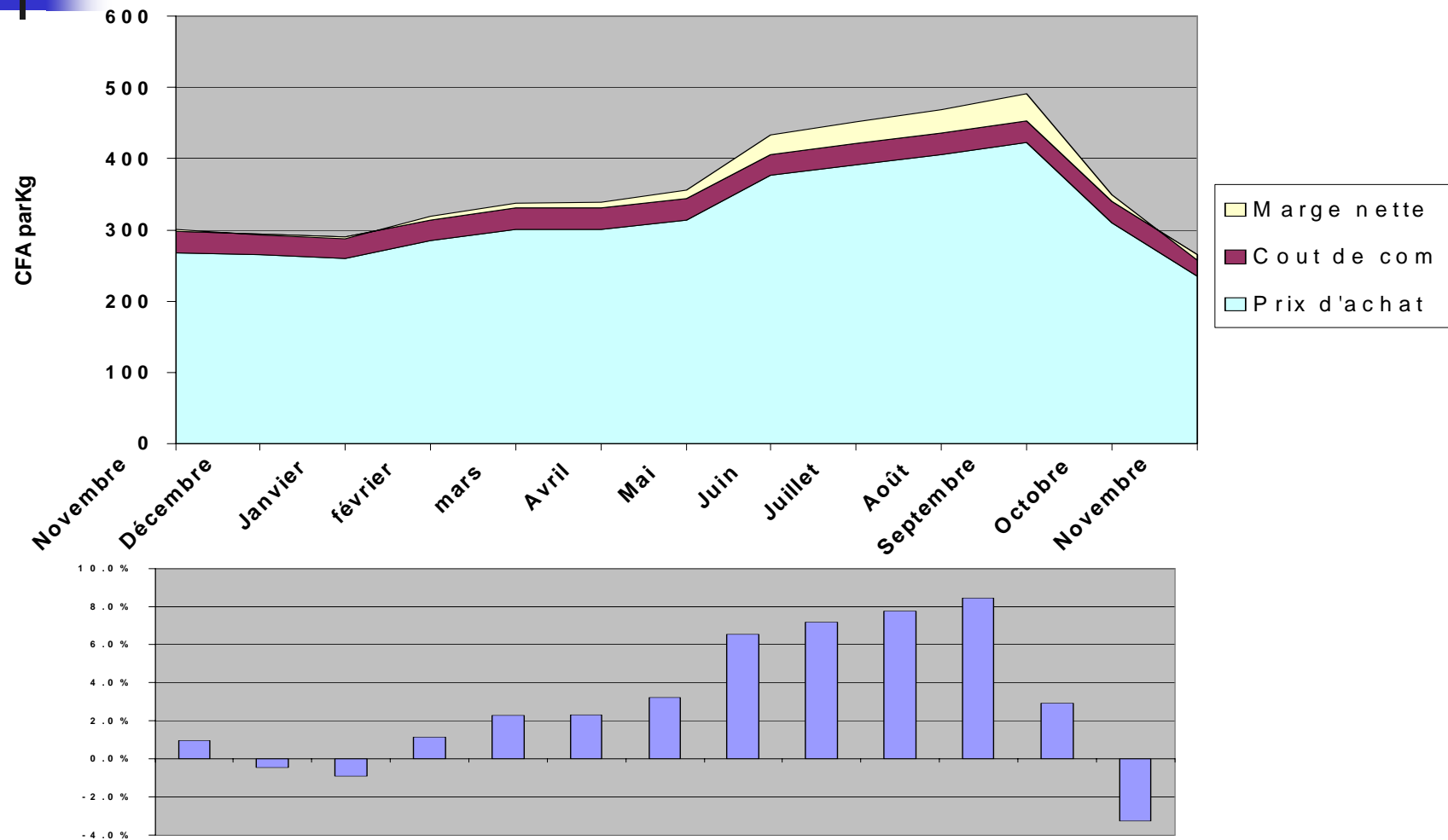
Interprétation des résultats

- Retour sur investissement:
 - Comparaison entre agents
 - Prendre en compte les rémunérations alternatives possible du capital investi
 - Autres activités possibles
 - Rémunération du capital dans le système financier (cout financier du stockage)
 - Niveau de risque. (variations des rendements et variations des prix)
- Rémunération du travail familial et niveau des salaires pour des activités comparables

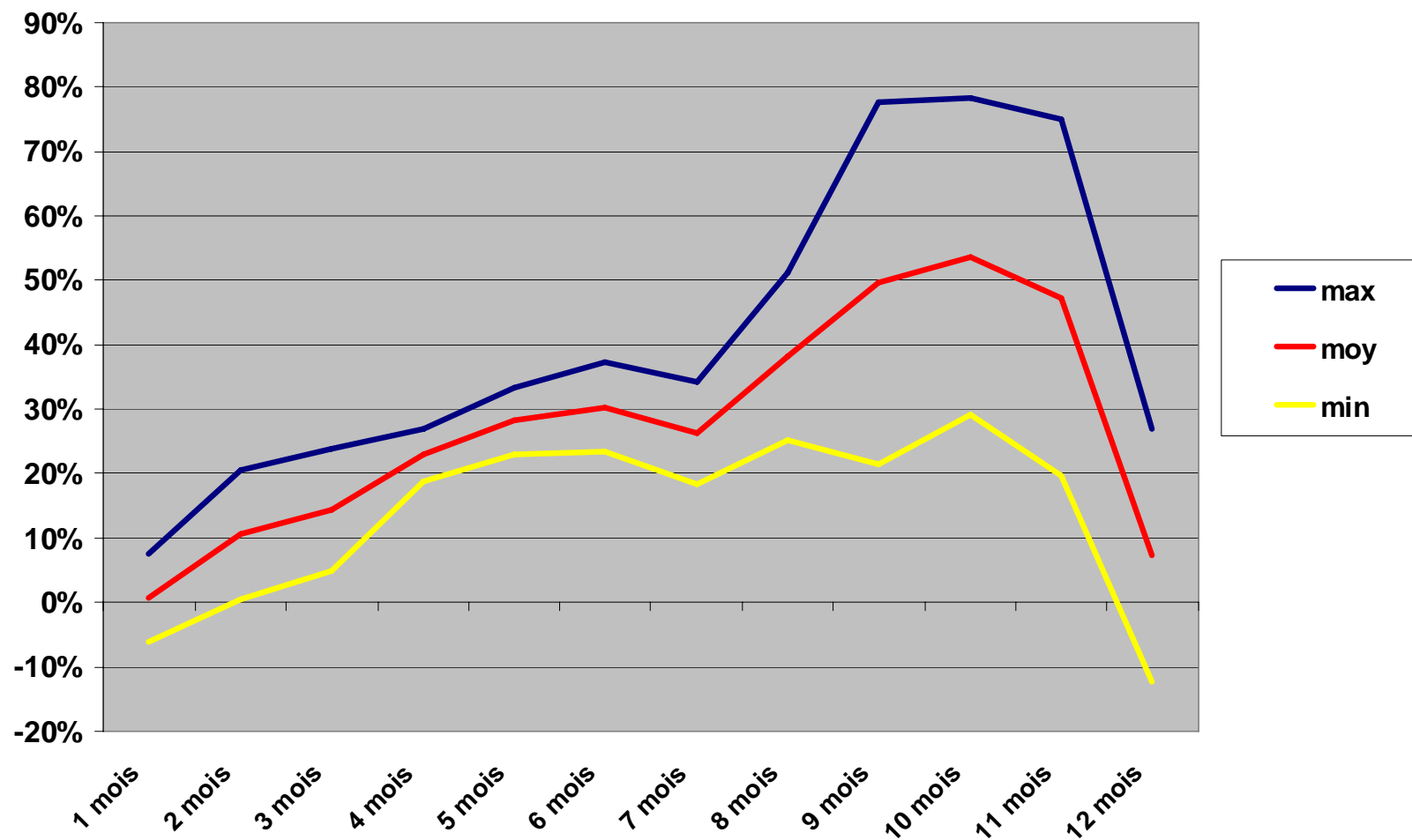
Retour sur investissement systèmes de cultures rizicole (Ghana 2007)



Variation des marges au cours de l'année (Vente Niébé Dori- Ouaga)



Marges brutes inter-mensuelles à la récolte: quelle durée de stockage réaliste?





Simulation rentabilité stockage

Variation du prix sur 6 mois	30%
------------------------------	-----

Catégories comptable	Montants	Hypothèses
Valeur du sac à la récolte	21 000	
Sac à triple fonds	1 000	
Location emplacement	100	6000 CFA pour 60 sac
Gardiennage	1 875	2500/ 24 heure pour 240 sacs (plusieurs magasins) pour 180 jours
Valeur 6 mois	27 366	
Bénéfice	3 391	
Retour sur investissement	14%	

➔ Discussion sur les contraintes organisationnelles (qui, quoi et comment) et financières (autres opportunités)



Consolidation des comptes par système représentatif





Définition d'un système de prix



- Prendre en compte la hiérarchisation des prix dans l'espace de circulation du produit:
 - définition d'un système de marge brute cohérent (prix d'achat - prix de vente)
- Prise en compte des variations saisonnières
 - Prix moyen pondéré en fonction des volumes mis sur le marché (estimation à partir des durée moyenne de stockage)
 - Etablir des comptes consolidés par période de variation des prix.(prendre en compte les variations de marge brute entre les période de soudure et les période de pleine production)

Définition d'un système de prix pour étude filière rizicole (Ghana 2007)



Producer price:

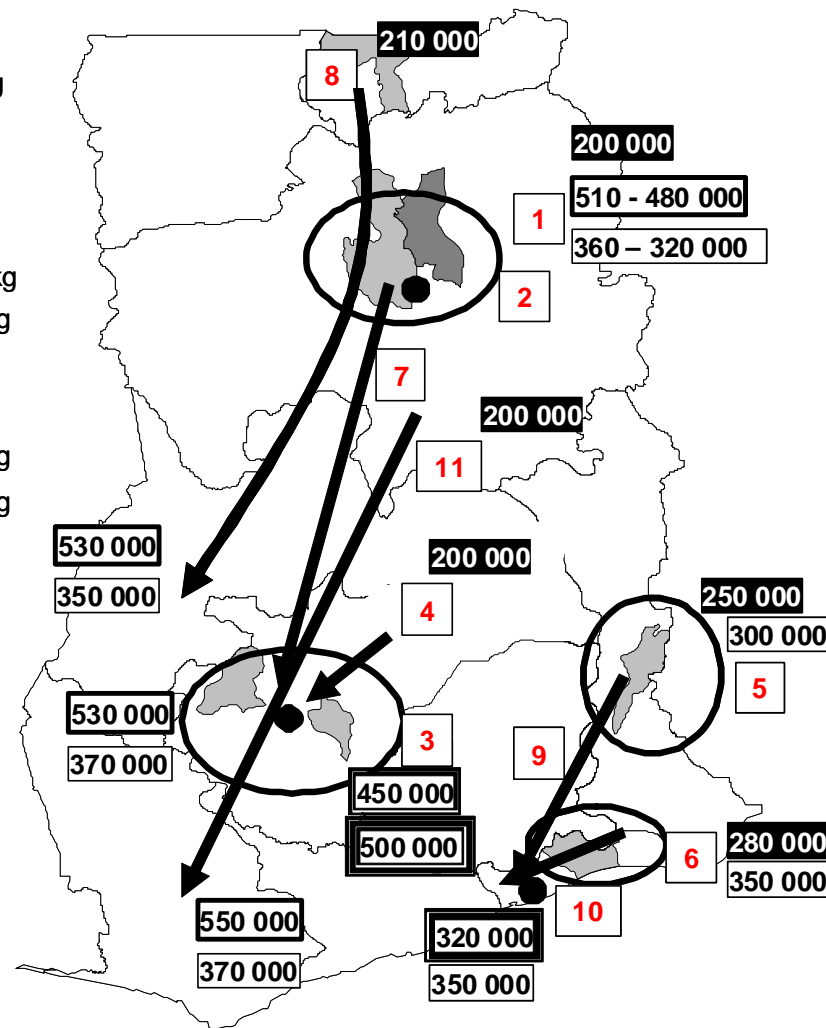
-  Paddy rice 84 kg
-  Milled rice 84 kg

Wholesale price:

-  Paddy rice 84 kg
-  Milled rice 50 kg






Retailer price:

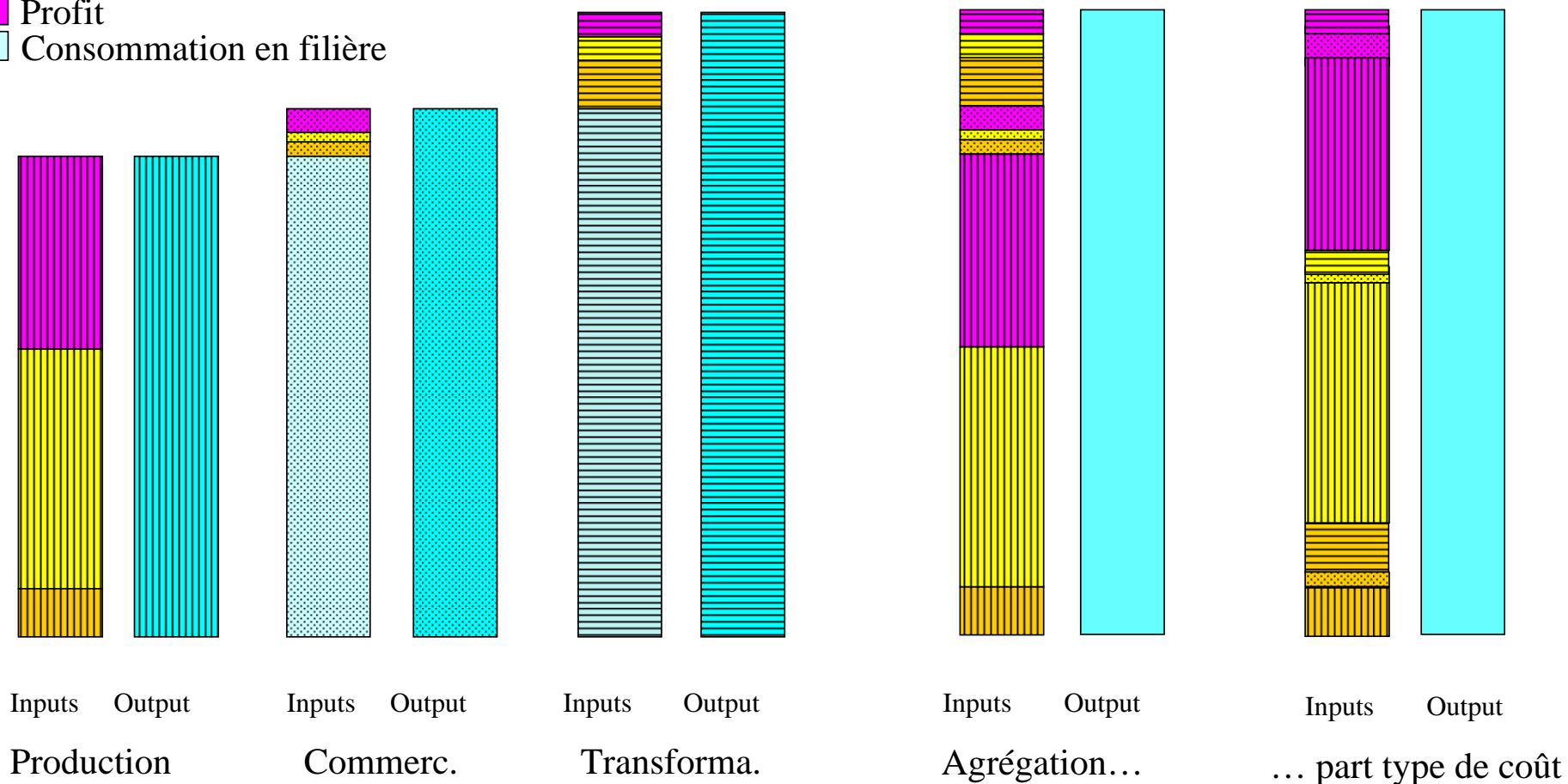
-  Milled rice 50 kg
-  Milled rice 84 kg





Principe de consolidation

-  Consommation intermédiaire
-  Travail et capital
-  Revenu
-  Profit
-  Consommation en filière





Etapes de la consolidation

- Sélection des systèmes à prendre en compte
- Conversion des comptes individuels en unité de quantité commune (tonne, kg)
- Conversion des comptes individuels en équivalent du produit de référence choisi (output final)
- Consolidation en éliminant les consommations en filières et les revenus des agents.
- Vérification de la cohérence des comptes
 - $\sum \text{couts}_{\text{agent}} + \sum \text{profits}_{\text{agent}} = \text{Revenu dernier agent}$

Consolidation système riz (Ghana 2007)

Producteur

Indicateurcomptable	Quantité	Unité	Prix unitaire	Valeur	Kg budget 1	Kg output final	Ventilation au niveau du système
TOTAL COUT FIXE				147 458	40	73	73
TOTAL SALAIRE				2 382 000	644	1 172	1 172
TOTAL SERVICES				640 000	173	315	315
TOTAL INTRANTS				1 600 000	433	787	787
TOTAL AUTRE COUT				280 000	76	138	138
REVENU	Riz Paddy	44 85 kg sac	210 000	9 240 000	2 500	4 545	
PROFIT		*		4 190 542	1 134	2 061	2 061
Volume de riz paddy 3 696 kg							

COMMERCEANT

Indicateurcomptable	Quantité	Unité	Prix unitaire	Valeur	Kg budget 1	Kg output final	Ventilation au niveau du système
TOTAL COUT FIXE				174 800	23	23	23
TOTAL SALAIRE				2 500 000	324	324	324
TOTAL SERVICES				4 820 000	625	625	625
TOTAL INTRANTS				4 166 667	540	540	540
TOTAL AUTRE COUT				83 500	11	11	11
CONS. EN FILIERE	Riz paddy	167 85 kg bag	210 000	35 070 000	4 545	4 545	
REVENU	Riz étuvé	92 85 kg bag	530 000	48 680 500	6 310	6 310	
PROFIT				1 865 533	242	242	242
Riz étuvé 7 715 kg							
Conversion rate paddy en riz ét 0.55							

Budget 3: Marketing 2

Accounting categories	Quantity	Unit	Unit price	Value	Kg budget 3	Kg final outp	Ventilation au niveau du système
TOTAL COUT FIXE				52 500	4	4	4
TOTAL SALAIRE				150 000	12	12	12
TOTAL SERVICES				450 000	36	36	36
TOTAL INTRANTS				0	0	0	0
TOTAL AUTRE COUT				120 000	10	10	10
CONS. EN FILIERE	Riz étuvé	150 85 kg bag	530 000	79 500 000	6 310	6 310	
REVENU	Riz étuvé	30 000 tin of 0.42	2 900	87 000 000	6 905	6 905	
PROFIT				6 727 500	534	534	534
Volume de riz 12 600 kg 345 238							

SYSTEM total revenue

6 905



Comptes consolidés de la filière

En valeur absolue et structure des couts:

<i>Indicateurs comptables</i>	Producteur	Commerçant	Détaillant	Total	%
TOTAL COUT FIXE	73	23	4	99	1%
TOTAL SALAIRE	1 172	324	12	1 508	22%
TOTAL SERVICES	315	625	36	975	14%
TOTAL INTRANTS	787	540	0	1 327	19%
TOTAL AUTRE COUT	138	11	10	158	2%
PROFIT	2 061	242	534	2 837	41%
REVENU TOTAL				6 905	100%

Répartition entre agents:

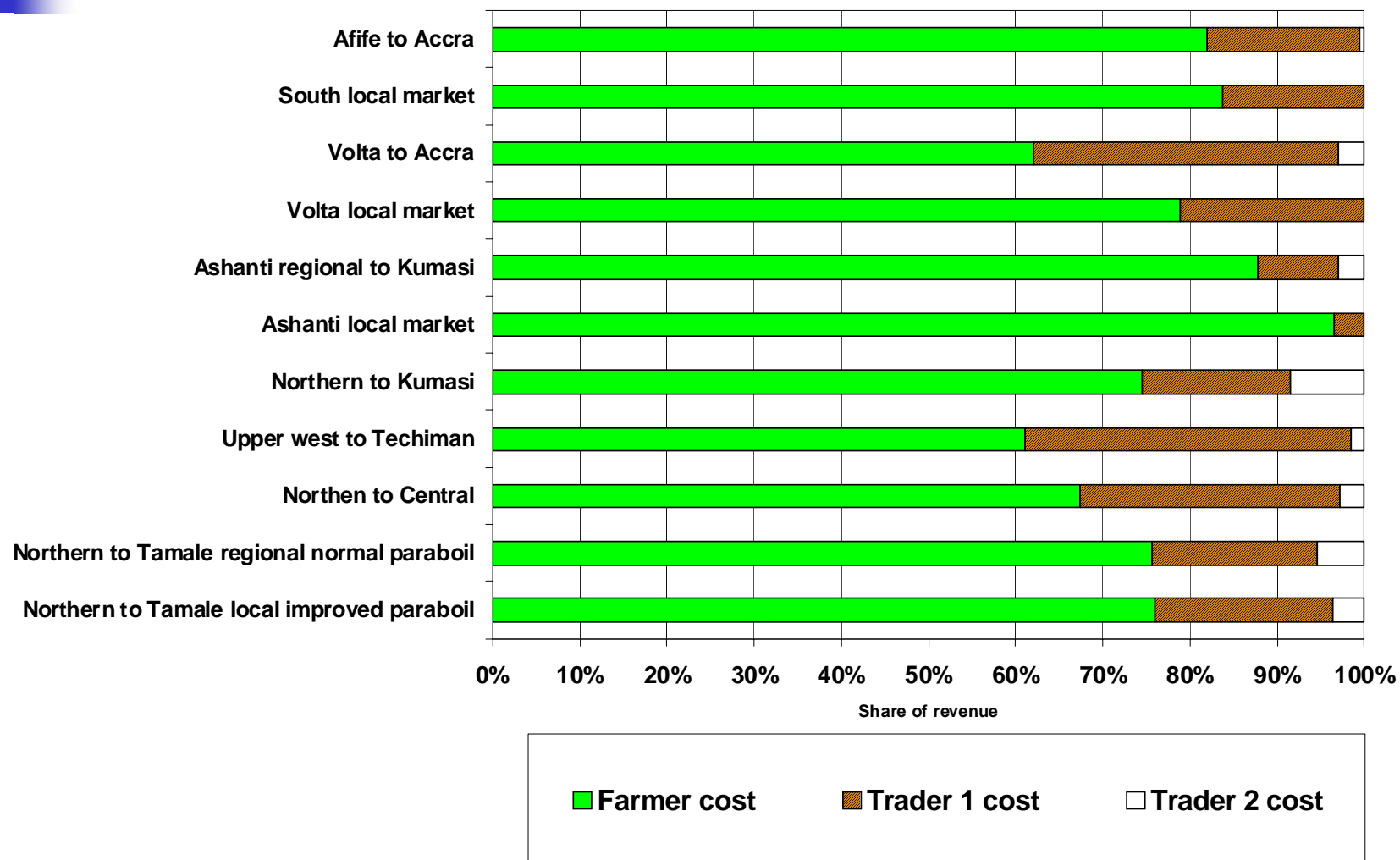
Indicateurs comptables	Producteur	Commerçant	Détaillant	Total
TOTAL COUT FIXE	73%	23%	4%	100%
TOTAL SALAIRE	78%	21%	1%	100%
TOTAL SERVICES	32%	64%	4%	100%
TOTAL INTRANTS	59%	41%	0%	100%
TOTAL AUTRE COUT	87%	7%	6%	100%
PROFIT	73%	9%	19%	100%



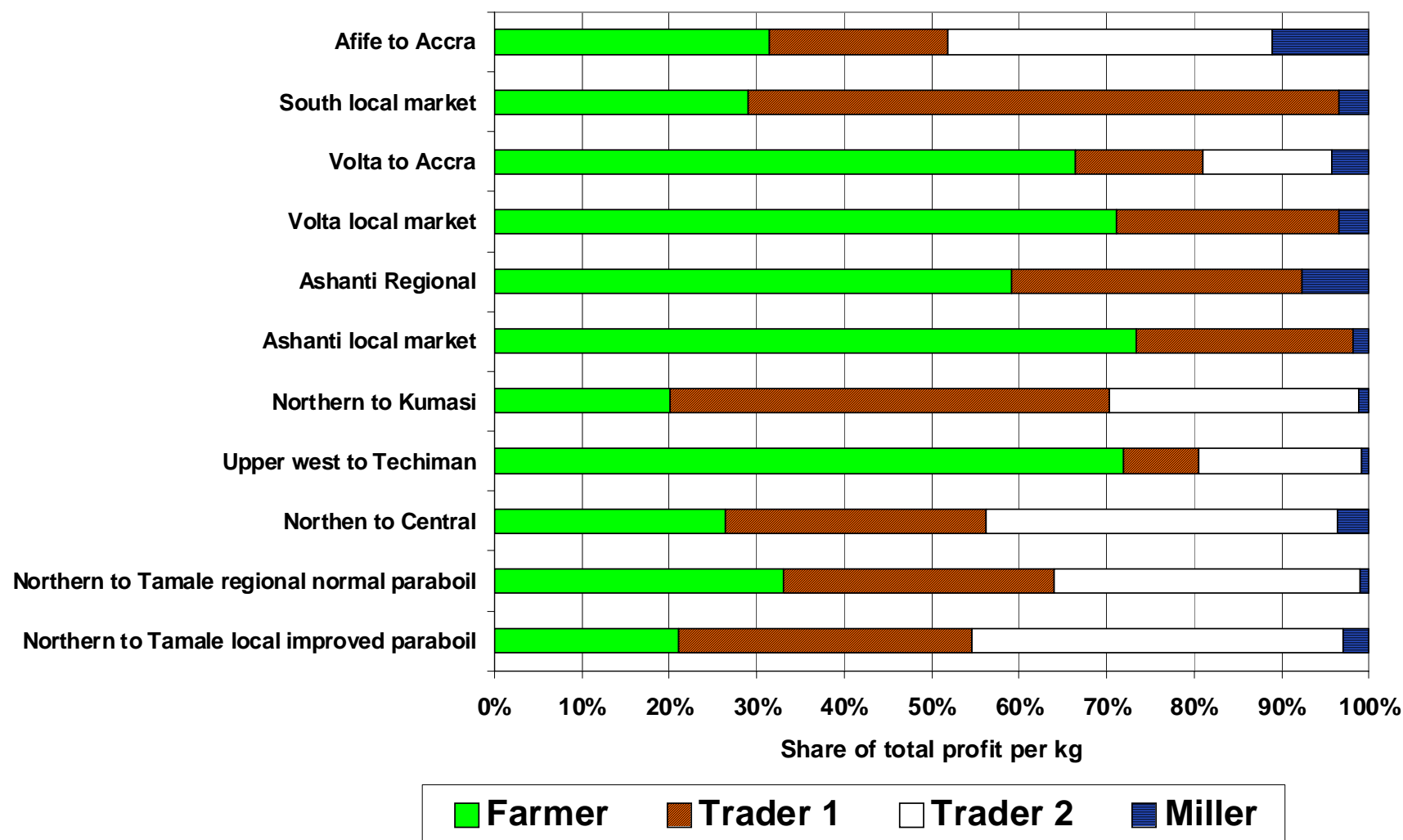
Interprétation des résultats

- Analyse de la structure des couts
- Analyse de sensibilité
- Système rentable ou non
- Répartition des profits au sein du système.
- Comparaison entre les système
 - Pas de norme d'appréciation objective
 - Référence à d'autres filières
- Distinction entre part dans les profits de la filière et niveau de revenu par opérateur.

Répartition des couts entre agents - filière riz (Ghana 2007)



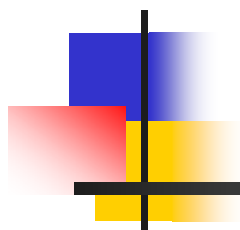
Répartition des profits filière rizicole (Ghana 2007)





Prolongements

- Elaboration de compte consolidé pour l'ensemble de la filière
 - Application d'un paramètre de part de marché à chaque système (superficie cultivée...)
 - Consolidation des comptes consolidés des systèmes.
- Construction de scénarios pour simuler les effets de changements de structure de prix ou de l'introduction d'innovation
 - Limite: on ne peut simuler les effets d'un changement de prix en aval sur la répartition des profits en amont



Analyse de filière Etape 5: Typologie des sous-systèmes



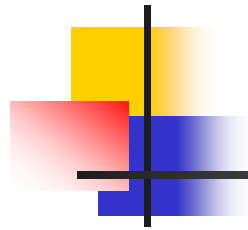
Objectifs

- Découper le système correspondant à la filière étudiée en sous-ensembles représentatifs de caractères particuliers afin de faciliter l'analyse:
 - Simplification de l'analyse
 - Comparaison entre les sous-système (valeur relative des critères de performances)
- Quels critères de découpages des sous-systèmes?



Caractéristiques produits et fonctionnelles des sous-systèmes

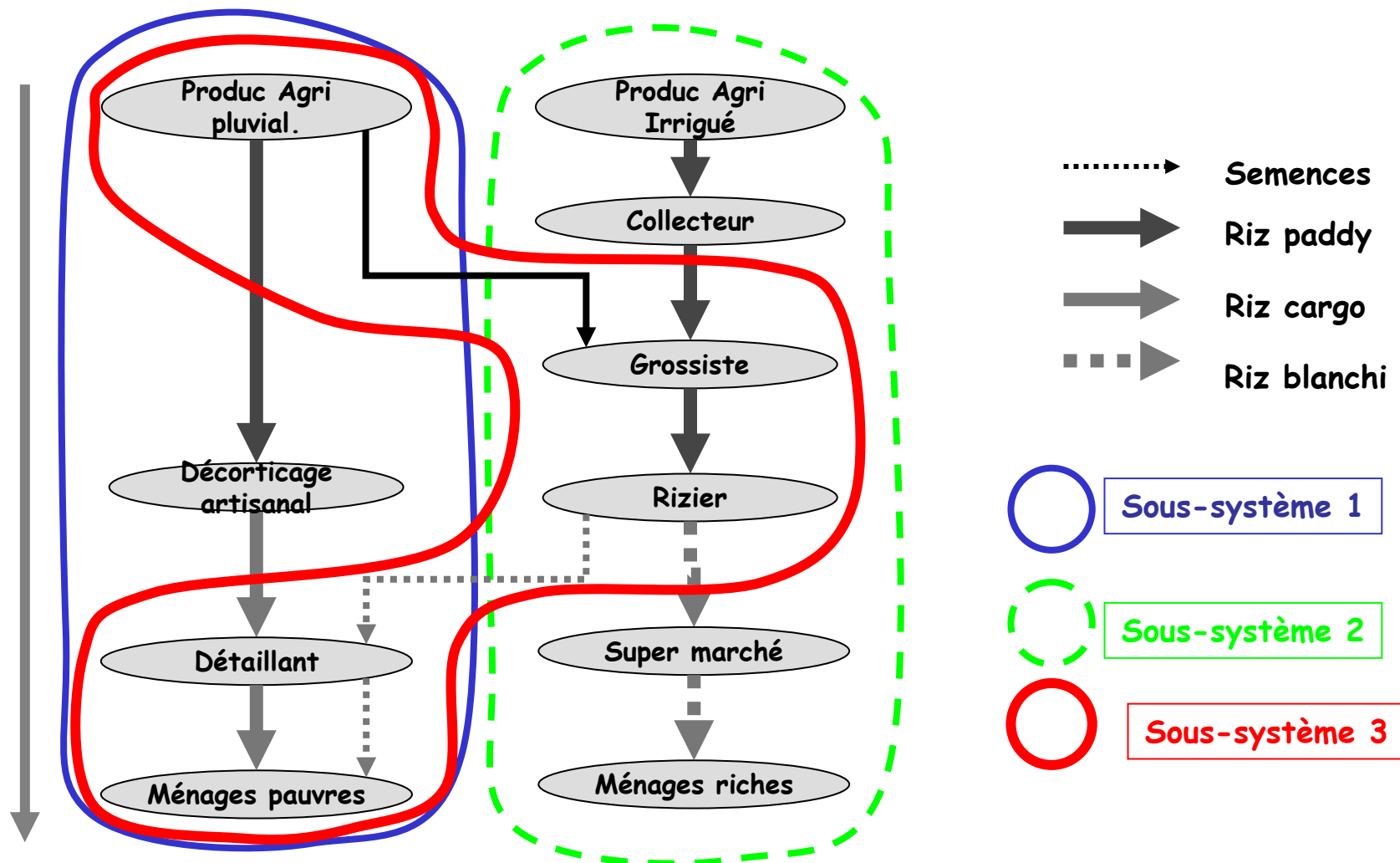
- Produits et technologie
 - Technique de production et de transformation
 - Qualité du produit final
 - Production principale et production jointe
- Filière courte/longue
 - Nombre d'acteurs, distance géographique
 - Limites amont et aval, contour de la filière
 - Consommation finale/utilisateur final
- Echelle de référence des sous-systèmes
 - Marché local, national, régional et marché export.



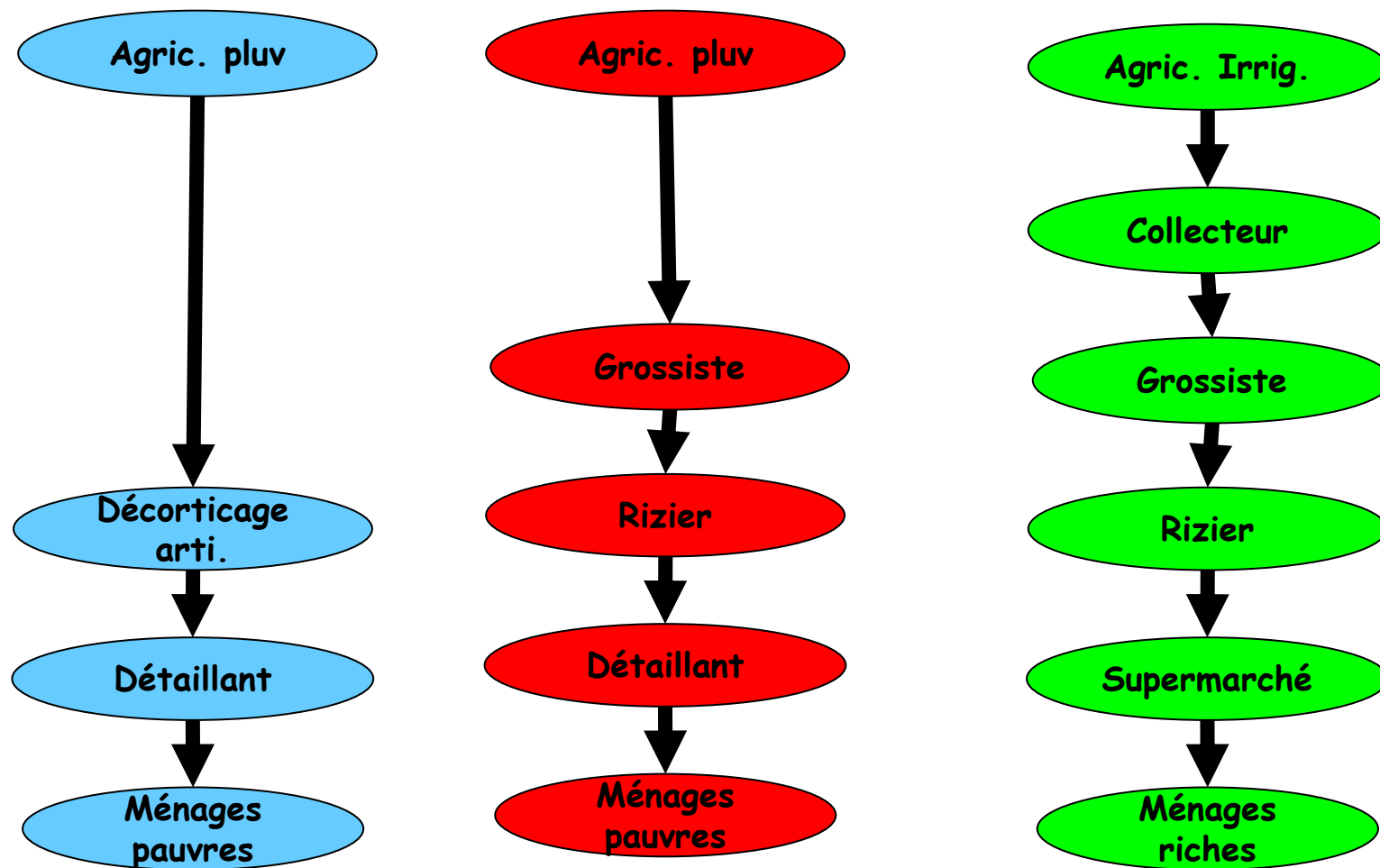
Typologies basées sur les acteurs et les mode de coordination

- Spécialisation ou polyvalence des acteurs
 - Spécialisation
 - Sous-traitance
 - Intégration
- Mode de coordination:
 - Acteur privés informels, artisanat
 - Intervention d'organisation professionnelle
 - Acteur formels privés (multinationales, centrale d'achat...)
 - Acteurs publics (office de commercialisation).
- Lieu de gouvernance.
 - Gouvernance par l'amont: primauté des fonctions techniques et d'assemblages
 - Gouvernance par l'aval.: primauté des fonctions de distribution.

Repérage des sous systèmes

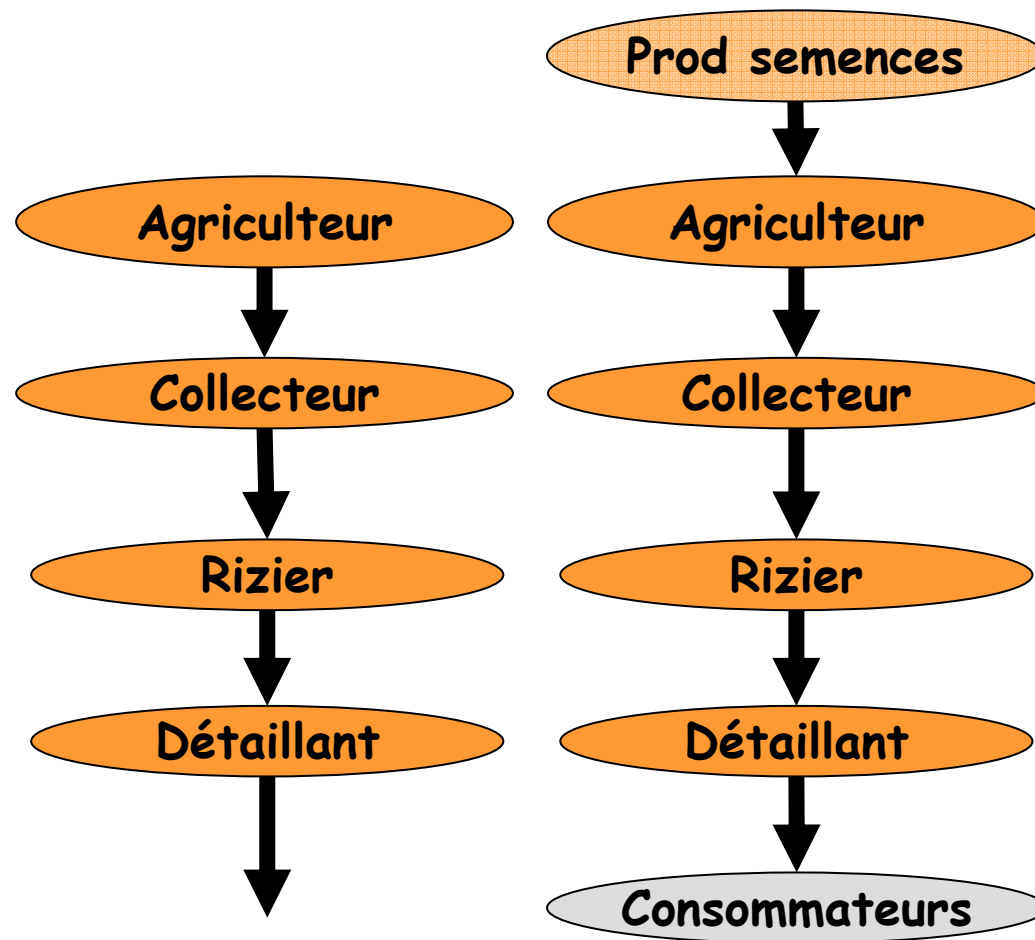


Sous-systèmes obtenus à caractériser

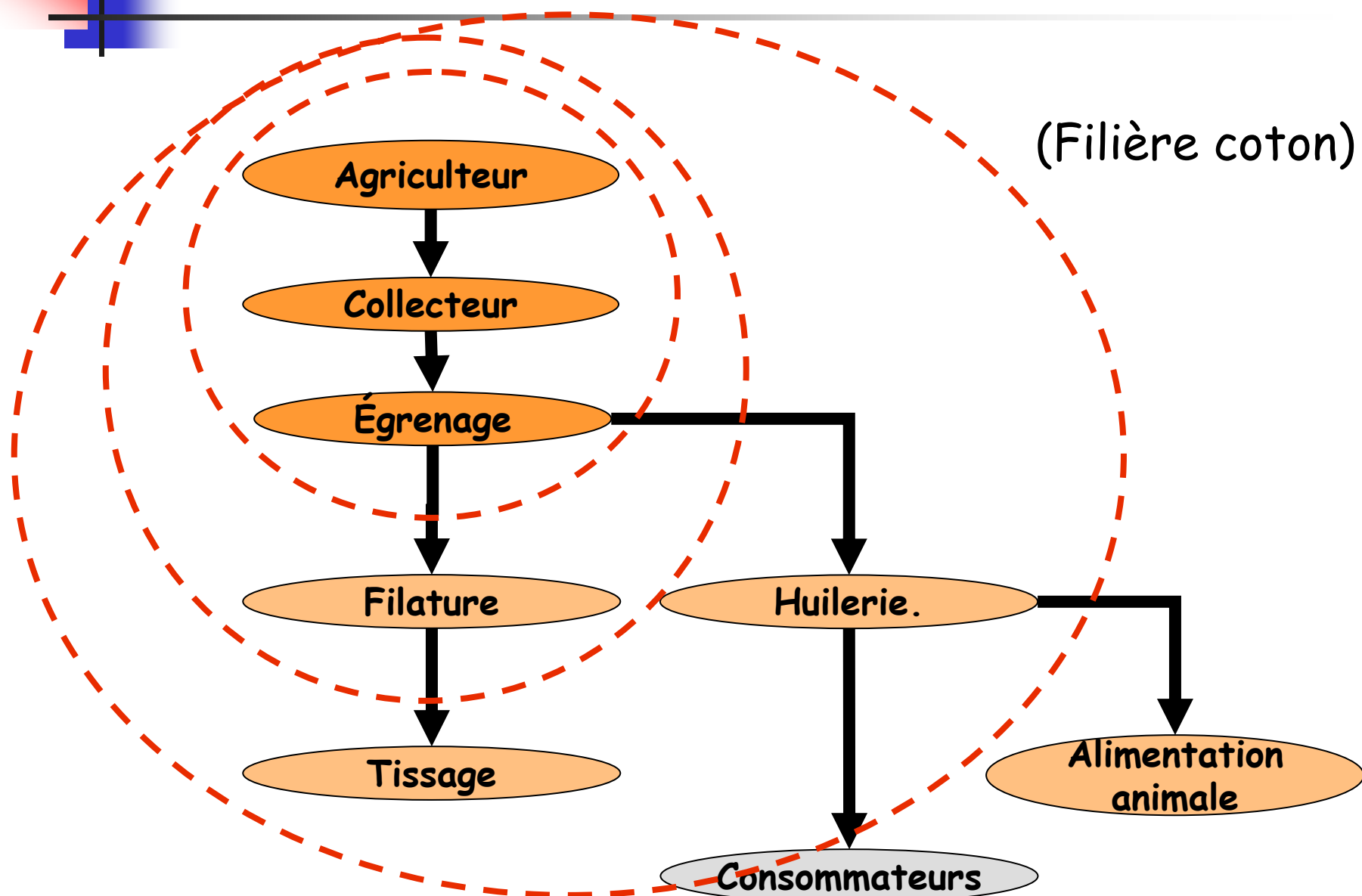




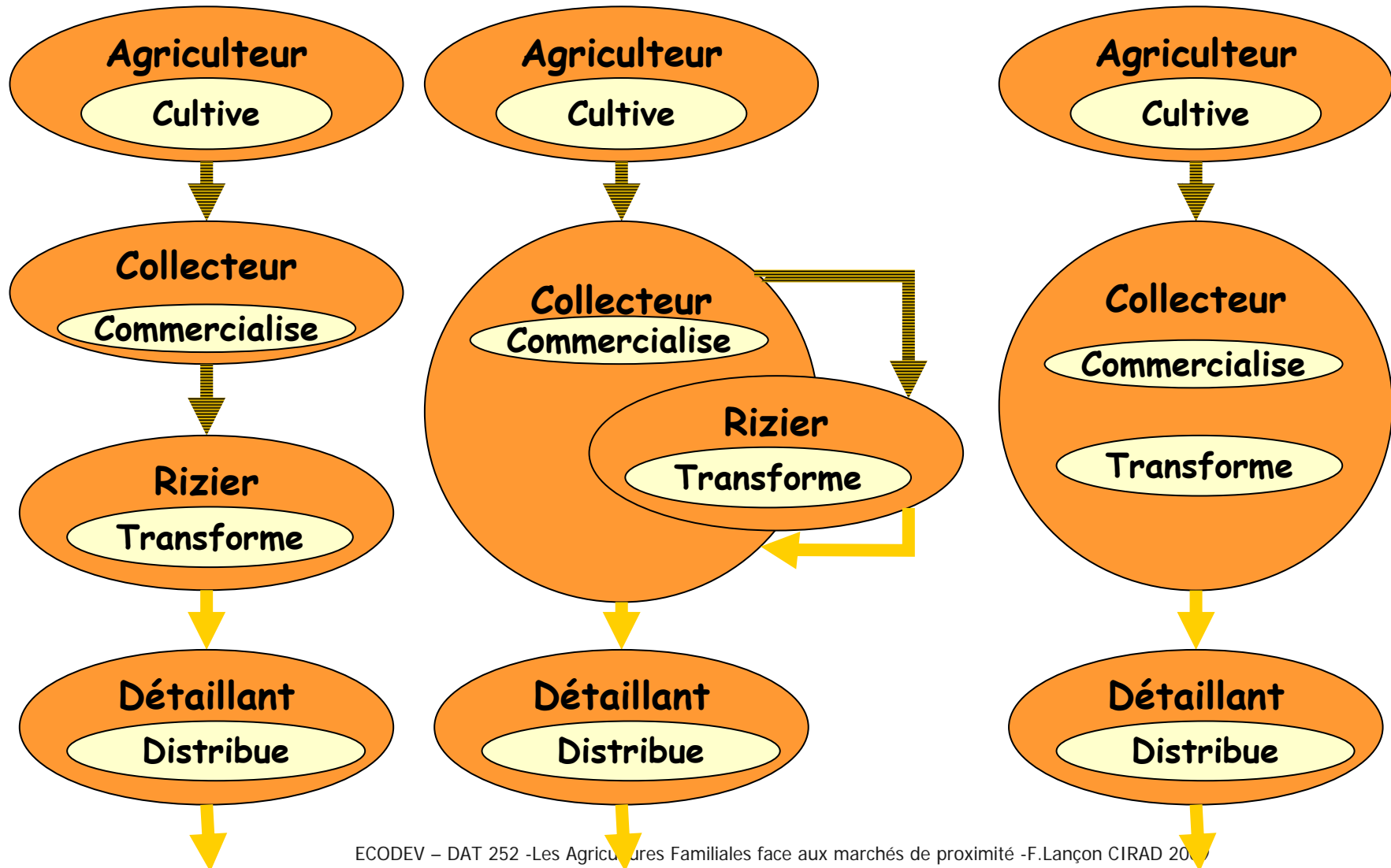
Limites amont/aval du système



Filière principale et secondaire



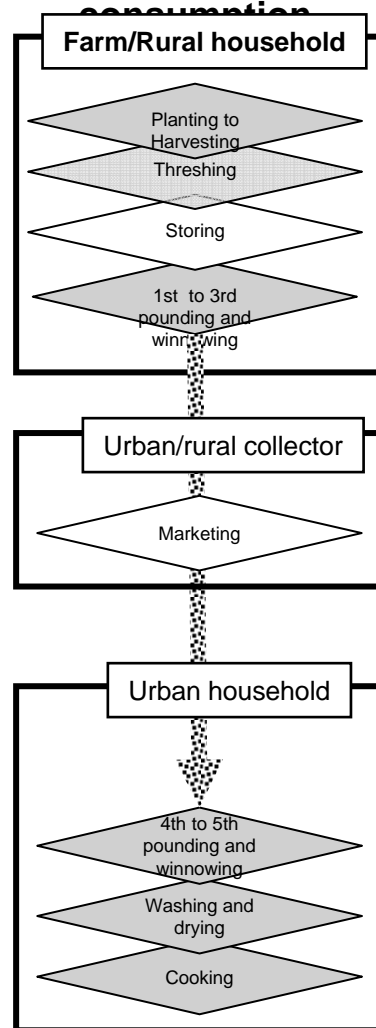
Spécialisation fonctionnelle (intégration et ss-traitance)



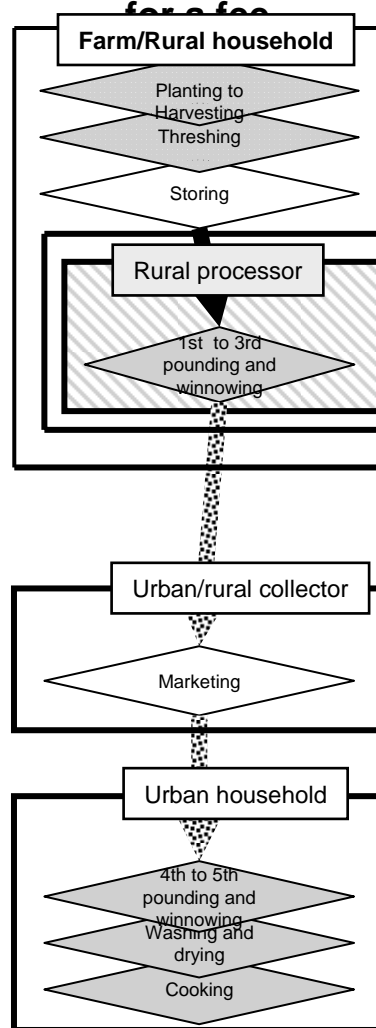


Analyse innovation décortilage fonio

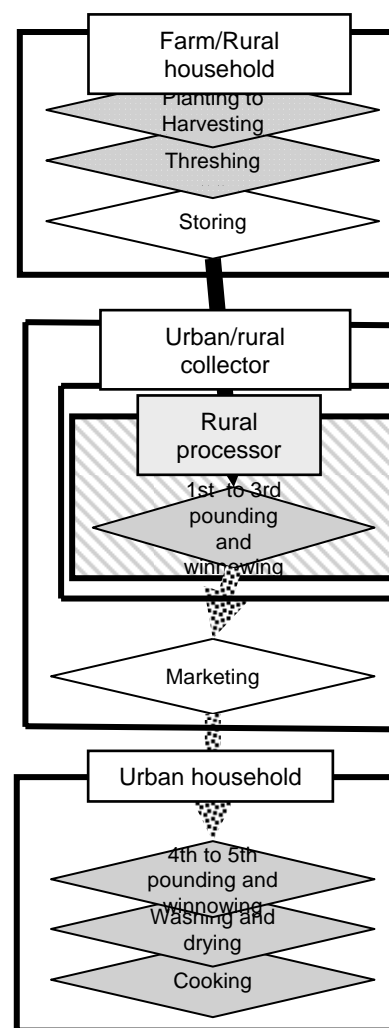
CC T2 a: Urban home consumption



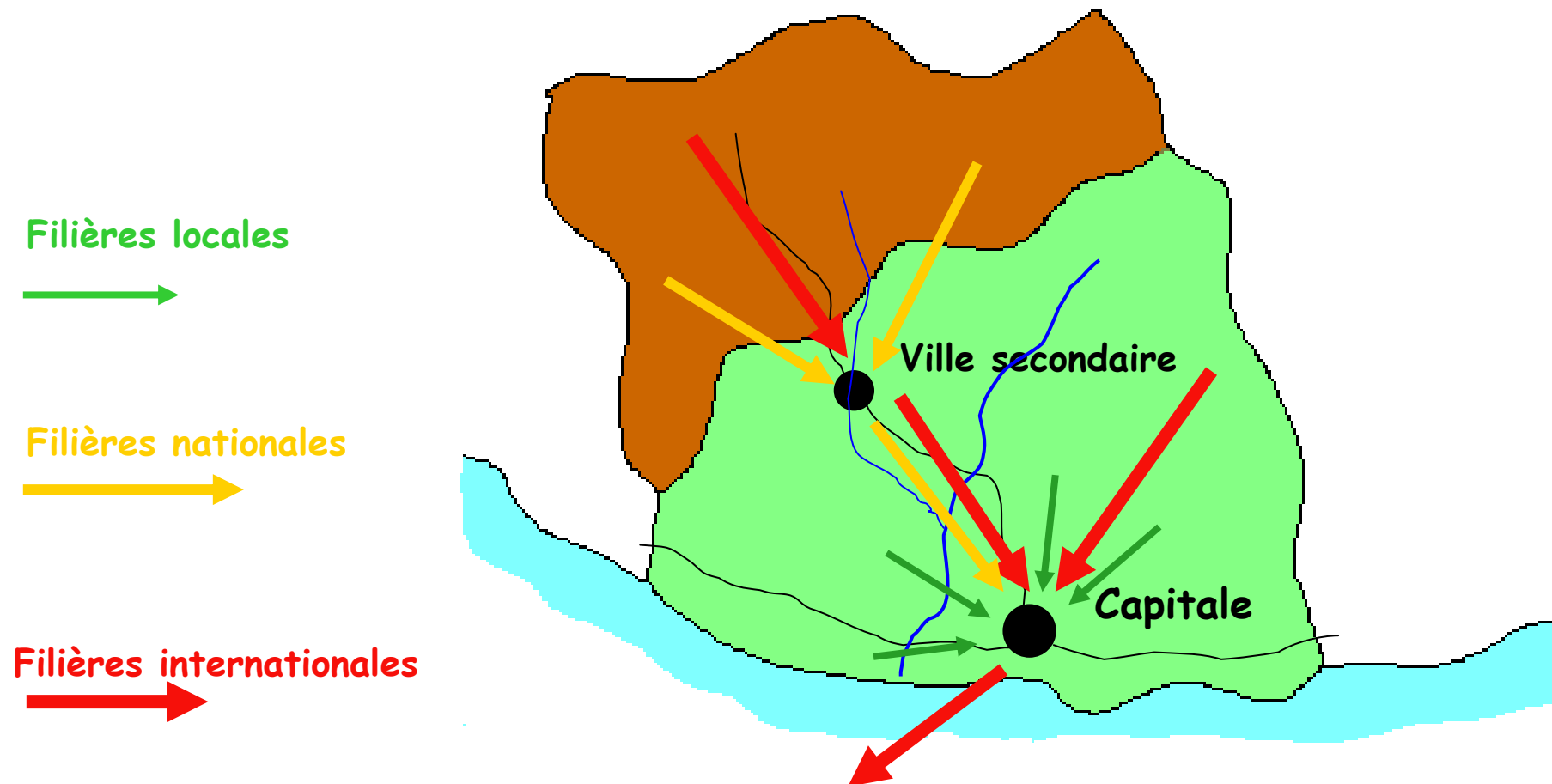
CC T2 b: Urban market hulled fonio for a fee



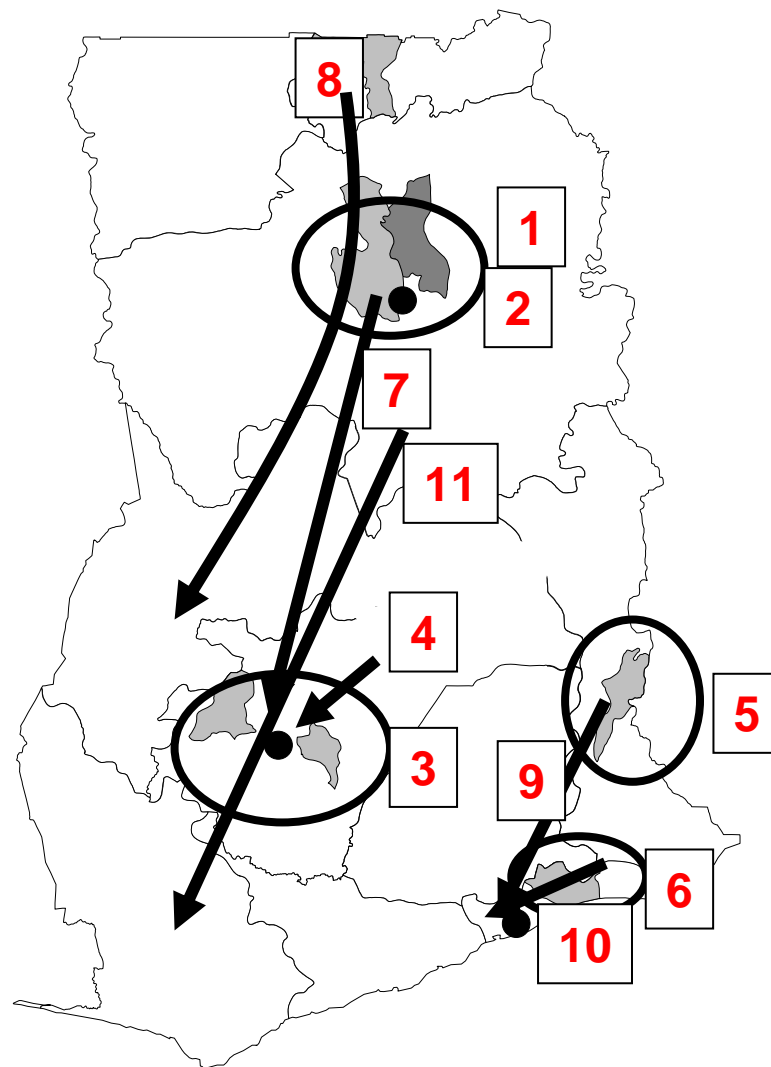
CC T2 c: Urban market hulled fonio for a fee



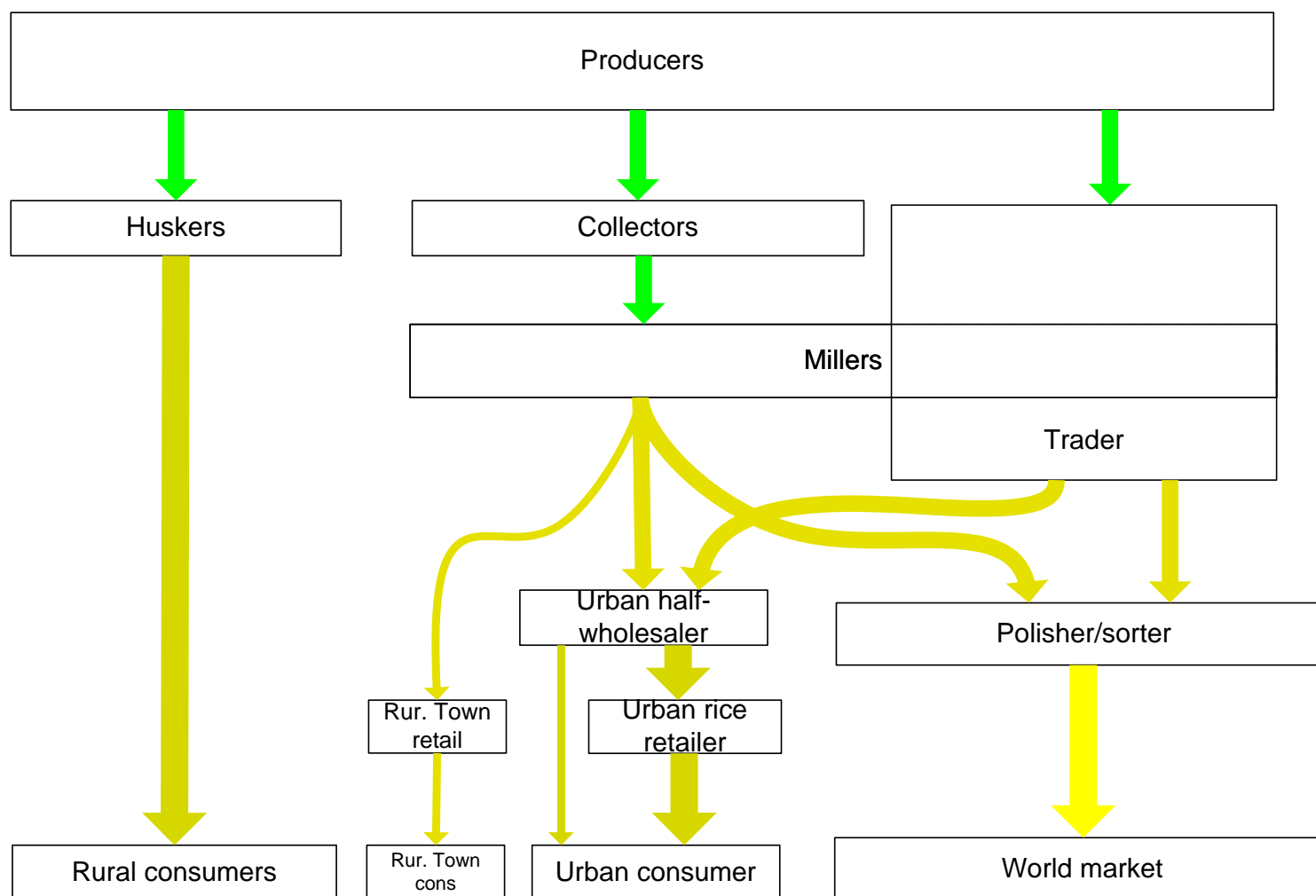
Les espaces de référence des filières



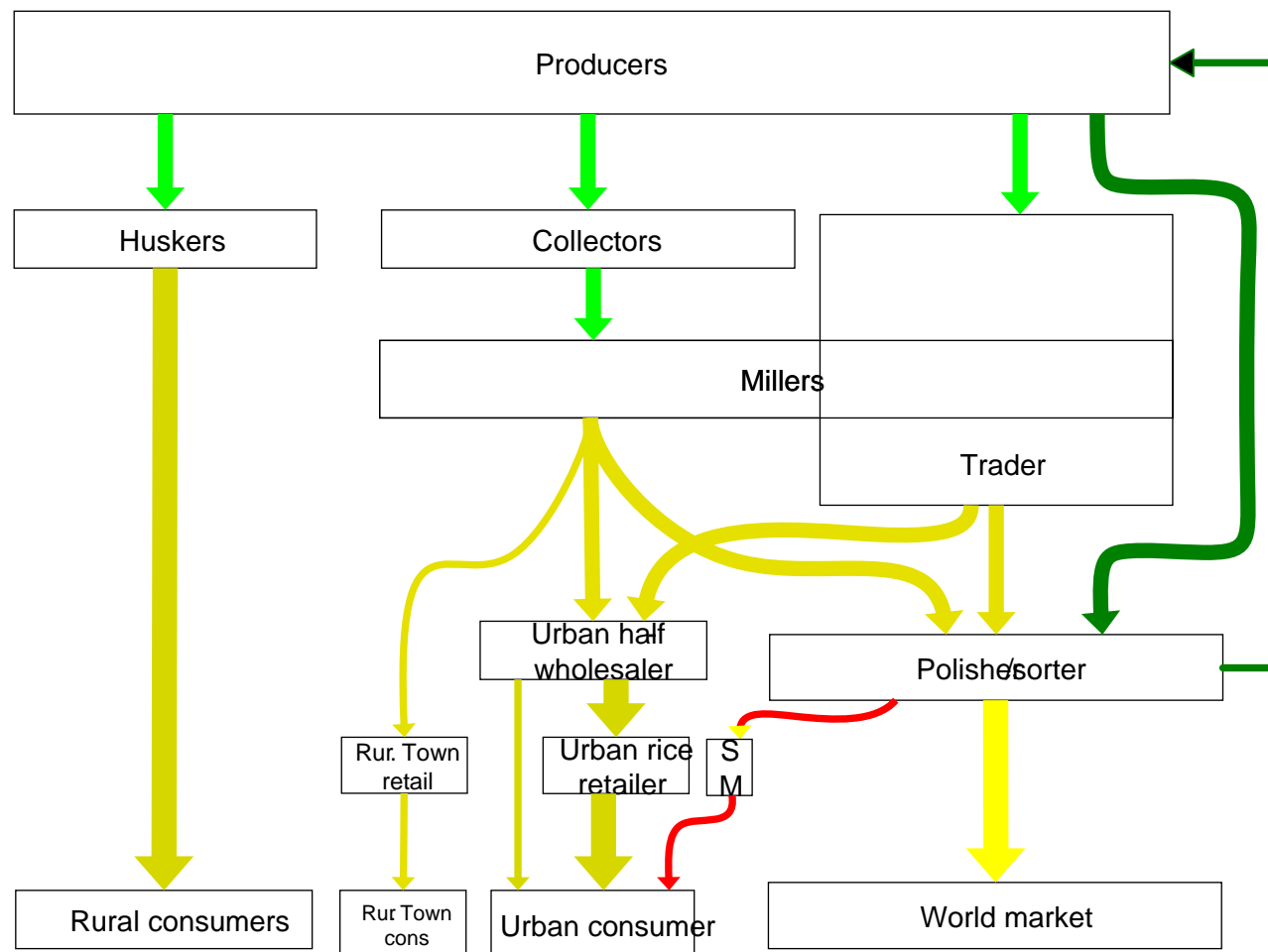
Sous-système filière riz local au Ghana



Evolution des modes de coordination filière riz au Vietnam (1/2)



Evolution des modes de coordination filière riz au Vietnam (1/2)





Logique de caractérisation

- Critère de discrimination doit répondre à la question posée, au problème étudié:
 - Insertion d'une innovation technique ou institutionnelle
 - Création et localisation des revenus
 - Compétition, performance comparée entre différents débouchés
- Les critères de caractérisation peuvent être redondants
- Processus itératif
 - Caractérisation sommaire en début d'analyse (étape 1 cadrage de la filière)
 - Retour vers caractérisation des composantes sur des sous-systèmes particulièrement important pour l'analyse de la question étudiée



Analyse compétitivité Syrie - sous-systèmes sélectionnés (1/2)

1. Matière première et produits final

- Blé -> farine
- Blé -> farine -> pâte alimentaire
- Orange → fruits frais
- Orange → Concentrés de jus d'orange

2. Système de culture

- Irrigués gravitaire
- Irrigué pompage
- Irrigué pompage + goutte à goutte

3. Technique de transformation

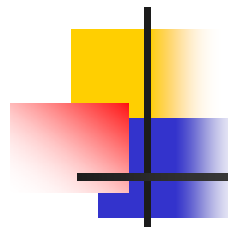
- Olive -> Presse hydraulique
- Olive -> Centrifugeuse

4. Acteurs public ou privé

- Moulin privé
- Moulin public

5. Destination finale du produit

- Marché local
- Marché régional (moyen-orient)
- Marché européen



Analyse compétitivité Syrie - sous-systèmes sélectionnés (2/2)

28 Systèmes représentatifs

Cotton

1a Lint cotton all

- 1 Lint cotton network irrigated
- 2 Lint cotton well irrigated

Wheat Flour

3a Flour all

- 3 Flour soft wheat network irr. large pub. mill
- 4 Flour soft wheat well irr. public mill
- 5 Flour soft rainfed irr. public mill
- 6 Flour hard wheat network irr. large pub. mill
- 7 Flour hard wheat well irr. large pub. mill
- 8 Flour hard wheat rainfed large pub. mill
- 9 Flour soft wheat network irr. small pub. mill
- 10 Flour soft wheat network irr. large pub. mill

Wheat Pasta

11a Pasta low quality all

- 11 Pasta low quality network irr.
- 12 Pasta low quality well irr.
- 13 Pasta low quality rainfed
- 14 Pasta high quality rainfed

Filtered olive oil

- 15 Olive oil filtered centrifuge rainfed
- 16 Olive oil filtered hydraulic rainfed

Tomato

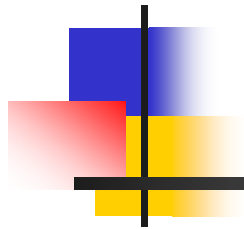
- 17 Tomato fresh open field regional mrkt.
- 18 Tomato fresh green house regional mrkt.
- 19 Tomato fresh green house European mrkt.
- 20 Tomato paste open field regional mrkt.

Orange

- 21 Orange fresh network irr. regional mrkt
- 22 Orange fresh well irr. regional mrkt
- 23 Orange fresh rainfed regional mrkt
- 24 Orange fresh network irr. European mrkt
- 25 FOCJ network irr.

Livestock

- 26 Fresh meat
- 27 Live animal
- 28 Packed milk



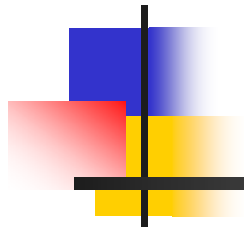
Analyse de filière Etape 4

Caractérisation des liens entre les composantes du système



Objectifs

- Caractériser les relations entre les composantes du système:
 - Nature des coordinations entre les agents direct pour assurer la circulation du produit de la filière
 - Relations avec les agents indirects de la filière
 - Relations entre agents directs ou indirects qui ne sont pas directement associé à la circulation du produits filière.
 - Estimation des flux



Les formes de coordinations.



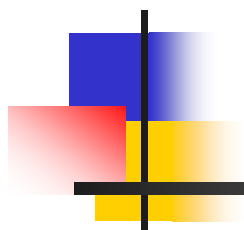
Les grandes catégories de coordinations (1/2)

- Coordination verticale: relations entre deux acteurs à des stades différents.
- Coordination horizontale: relations entre des agents appartenant au même stade de la filière

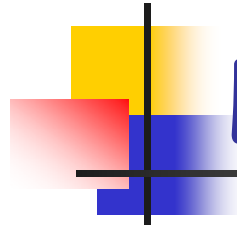


Les grandes catégories de coordination (2/2)

- **Coordinations marchandes**
 - Liées à une transaction monétaire
 - Marché
 - Pas d'engagement réciproque au-delà de la seule transaction du moment.
 - Hiérarchie
 - Relation fonctionnelle totalement intégrée dans une même unité : collecteur salarié, filiales de distribution,
 - Transaction repose sur un simple de prix de cession
 - Formes hybrides: Contrats
 - Engagement dans la durée
 - Modalités de gestion
- **Coordinations non-marchandes**
 - Repose sur l'adhésion volontaire des acteurs
 - Réseaux sociaux (famille, ethnie, clan).
 - Organisations (OP, association...)



Les coordinations marchandes



Les coordinations marchande

- Analyse en termes de structure de marché
 - Approche Structure-Conduite-Performance (SCP)
 - le niveau de concurrence sur un marché est d'abord déterminé par le nombre relatif d'offreurs et de demandeurs
 - Le niveau de concurrence est un critère d'efficacité.



Typologie des structures de marché

		Acheteur(s)		
		Beaucoup	Peu	Un seul
Vendeur(s)	Beaucoup	Polypole	Oligopsone	Monopsone
	Peu	Oligopole		
	Un seul	Monopole		Monopole bilatéral



Structures de monopole ou d'oligopole.

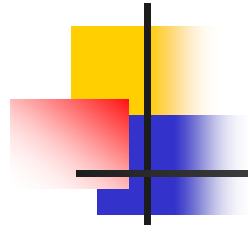
- Concentrent les pouvoirs de négociation au niveau de certains acteurs,
- Diminuent la fluidité des échanges et les ajustements offre/demande
 - répercussion par exemple d'une modification de la consommation sur la production .
 - une distribution inégalitaire des revenus au sein de la filière.



Les limites du modèle SCP

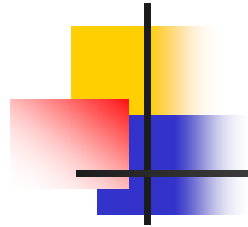
- Structure de marché n'est pas équivalent à barrières à l'entrée:
 - théorie des marchés contestables

- Gains en efficience liés aux structure oligopolistique.
 - Economies d'échelles
 - Normalisation
 - Stabilité des relations



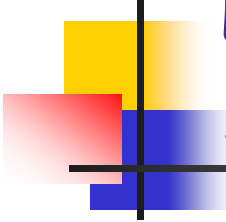
La hiérarchie

- les flux de biens entre les agents ne relève plus de la négociation entre des parties indépendantes...
- ...mais résulte de la décision prise par un agent hiérarchiquement supérieur qui doit être exécutée par un autre agent hiérarchiquement inférieur.



Les dimensions de la coordination hiérarchique

- Une entreprise intégrant en son sein les différentes étapes de fabrication du produit dans différents ateliers,
- En termes d'analyse de filière à considérer qu'un seul agent remplit l'ensemble des fonctions multiples le long de la filière.
- Stratégie des acteurs analysée en termes de diversification horizontale ou verticale.



Les formes de coordination hiérarchiques

- Intégration totale= une seule entité
- Intégration par filialisation maison mère détermine la stratégie de la filiale.
 - Multinationale ayant un réseau d'entreprise de conditionnement dans les zones de production.
- Coordination hiérarchique sous formes de « salarisation » des prestataires de services.
 - Ex: relation entre un grossiste et des collecteurs payé au volume de produit collecté.



Les logiques hybrides : les contrats

- combinent à la fois :
 - le caractère indépendant des décisions prises par les agents dans le cadre d'une coordination par le marché
 - et le caractère stable de relations fondées sur la coordination hiérarchique.
 - Ex : collecte de tomates par des collecteurs pour une usine de transformation.
- Concerne des coordination verticale ou horizontale
 - Contrat d'approvisionnement
 - Contrat de sous-traitance (travail à façon pour la transformation du produit
 - Décorticage du riz



Caractères particuliers du contrat

- les termes de l'échange sont définis avant que la transaction n'ait effectivement lieu.
- dans certains cas avant que l'output ne soit produit.
- l'accord peut être appliqué pour plusieurs transactions.
 - Exemple: vente de la production d'un champ avant la récolte / avant le semis / pour plusieurs campagnes agricoles.



Les spécifications des contrats

- conclusions d'accords matérialisés qui déterminent un ensemble de caractéristiques relatives:
 - Au bien échangé
 - Qualité : produits triés, calibrés ,exempts de pourritures....
 - Spécificité : variété précisée (ronde et non ovale).
 - ...à la transaction
 - lieu,
 - date,
 - prix,
 - volume...
 - ... associés à un service
 - Crédits,
- Importance des mécanismes de contrôle du respects des accords (loi, certification, contrôle social)



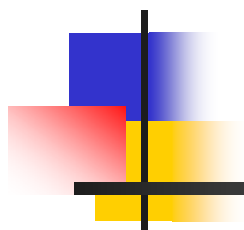
Contrats formels et informels

- La notion de contrat n'est pas nécessairement limitée à un accord formel entre les parties...
- ...mais englobe toutes formes d'accord entre fournisseur et client
- qui permet de réduire les risques et l'incertitude liés aux transactions de marché.



Contrats liés

- Certains contrats peuvent porter sur plusieurs transactions,
- en reliant par exemple la fourniture d'intrants à un producteur par un commerçant à l'exclusivité de l'achat de la récolte par ce commerçant.
- Le métayage est une autre forme de contrat liant la mise à disposition de la terre contre une partie de la récolte.

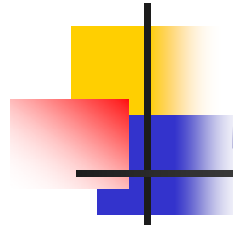


Les coordinations non-marchandes



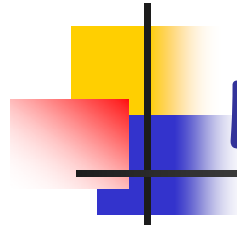
Les formes de coordinations non-marchandes

- Repose sur des actions collectives.
- Coordination horizontale: concerne les organisations entre acteurs assurant une fonction similaire :
 - producteurs,
 - commerçants,
 - consommateurs...
- Coordinations non-marchandes verticales
 - Organisations inter-professionnelles
 - Réseaux marchands associant des acteurs remplissant des fonctions complémentaires (collectes, distribution)



Fonctions des coordinations non-marchandes

- Négociations des transactions
- Mise en commun de différentes ressources :
 - Capital financier/ crédit
 - Moyen de production:
 - Physique: équipement (aire de séchage, stockage...)
 - Main d'œuvre
 - Bien immatériel:
 - Connaissance technique,
 - Information (SIM)...
 - Réputation (qualité)

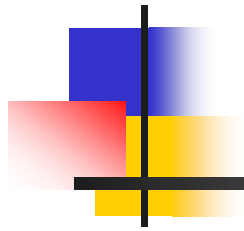


Les autres formes de coordinations

- Conventions:
 - Méthode de travail
 - Comportement: barrière à l'entrée

- Normes/certification:
 - Unités de mesure
 - Les critères d'évaluation de la qualité des biens échangés

- Conventions et normes se différencient par rapport au processus d'émergence de ces « règle du jeu » : groupe sociaux, institutions(Etat, organisation internationale, base privée)



Les différents types de relations entre acteurs à coordonner

Relations complémentaires au flux de produits

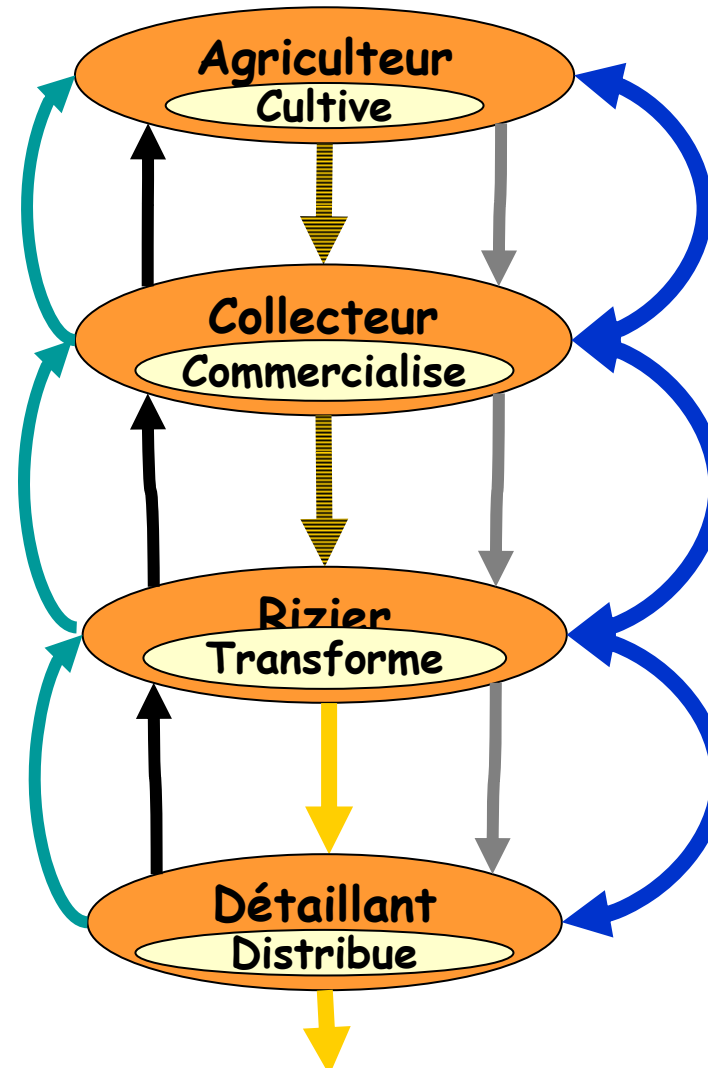
Flux de produits

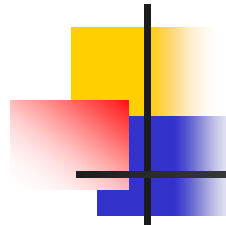
Flux d'argent:

- Paiement
- Avance
- Crédit

Flux d'information:

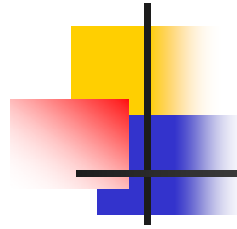
- Quantité demandées
- Quantités disponibles
- Qualité





Les flux monétaires

- Toute transaction de produit est associée à un paiement qui génère un flux de monnaie inverse à celui des produits.
- Le paiement peut être effectué:
 - en même temps que la transaction= au comptant
 - ou bien décalé dans le temps =crédit fournisseur, crédit client...
 - ce qui nécessite des coordinations particulières entre les agents concernés.
- Modalités de paiement complexes impliquant plusieurs transactions entre différents agents de la filière (produits contre engrais).



Les types d'informations

- La décision de vendre ou d'acheter un type de produit donné repose sur la connaissance d'au moins un de ces critères:
 - un prix
 - un volume à vendre/acheter
 - la qualité des produits demandés/offert
 - un lieu précis
 - une date/période de transaction
 - un partenaire commercial



Importance relative de l'information

- Le caractère stratégique de l'information dépend:
 - Des capacités des acteurs de les utiliser:
 - Contraintes de trésorerie ne permettent d'optimiser le calendriers des ventes
 - Rapport de force sur le marché
 - Contrainte de stockage, transport
 - Des objectifs poursuivis par les acteurs
 - maximisation de la valorisation du produit
 - Accès à du numéraire pour des besoins particuliers ou imprévisibles (cérémonie, maladie)
 - De la nature du produit
 - produit stable
 - très variable
 - De leur utilité et accessibilité
 - Information générique ne correspondant pas à la position particulière d'un acteur
 - Diffusion tardive ne permettant pas de prendre une décision en temps voulu.
 - Format de l'information ne pouvant être assimilé par les acteurs



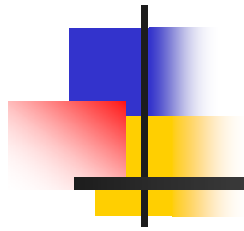
Les flux de produits aval-amont

- La monnaie et l'information ne sont pas les seuls flux aval-amont
- Un des produits obtenus à un des stades aval de la filière est recyclé dans la filière à un niveau amont.
 - le matériel végétal (semence)
 - comme dans le cas du coton où les égreneurs fournissent les agriculteurs en graines pour les semis de la campagne suivante.
 - les sous-produits de la transformation des produits principaux sont recyclés sous formes d'engrais ou d'aliment dans le cas des filières d'élevage.
- La caractérisation de ces flux de produit inverses permet de mieux identifier la nature des relations entre les agents et des logiques de coordination correspondantes.

Outil d'analyse des relations entre acteurs

Tableau de structure

Achète Vends	Rizicul. Pluvial	Rizicul. Irrigué	Collecteur	Transf. artisanal	Transf. industriel	Détaillant	Distribut.
Riziculteur Pluvial			Marché oligopole				
Riziculteur Irrigué			Marché concurentiel				
Collecteur				Contrat	Sous- traitance		
Transformateur artisanal						Marché conurentiel	
Transformateur industriel						Contrat	Filiale
Détaillant							
Supermarché							



La caractérisation les volumes de flux entre agents



Passer du qualitatif au quantitatif

- Objectifs

- Quels sont les flux de produits les plus importants?
- Une modalité de coordination particulière peut être marginale en termes de volumes de transaction.
- Détermination du poids relatifs des agents
- Cohérence des informations disponibles sur l'offre et la demande.

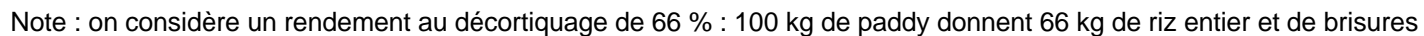


Méthode

- Enquête transport (onéreux)
- Enquête flux sur les places de marché (ne prends pas en compte tous les flux)
- Volume donnée par les têtes de système puis distribution en part relative
- Matrice de flux dérivée des balance ressource emplois par région (demande de connaître les consommation par région pour population urbaine et rurale)

Tableau ressources/emplois

Produit	Fonction	Agents	Fournisseurs	Qté	Clients	Qté	Taux de conversion
Paddy	Production	Rizicul. Pluvial			Collecteur	200	
		Total		0	Total	200	n.a
		Rizicul. Irrigué			Collecteur	1000	
	Commerce	Total		0	Total	1200	n.a
		Collecteur	Riziculteur Pluvial	200	Transf. artisanal	800	
			Riziculteur Irrigué	1000	Transf. industriel	400	
		Total		1200	Total	1200	1
Riz	Transformation	Transf. artisanal	Collecteur	800	Détaillant	500	
		Total		800	Total	500	63%
		Transf. industriel	Collecteur	400	Détaillant	200	
	Distribution				Supermarché	100	
		Total		400	Total	300	75%
		Détaillant	Transfor. artisanal	500			
			Transfor. industriel	100			
		Total		600	Total	0	n.a
		Supermarché	Transfor. industriel	300			
		Total		900	Total	0	n.a



Graphe avec importance relative des flux

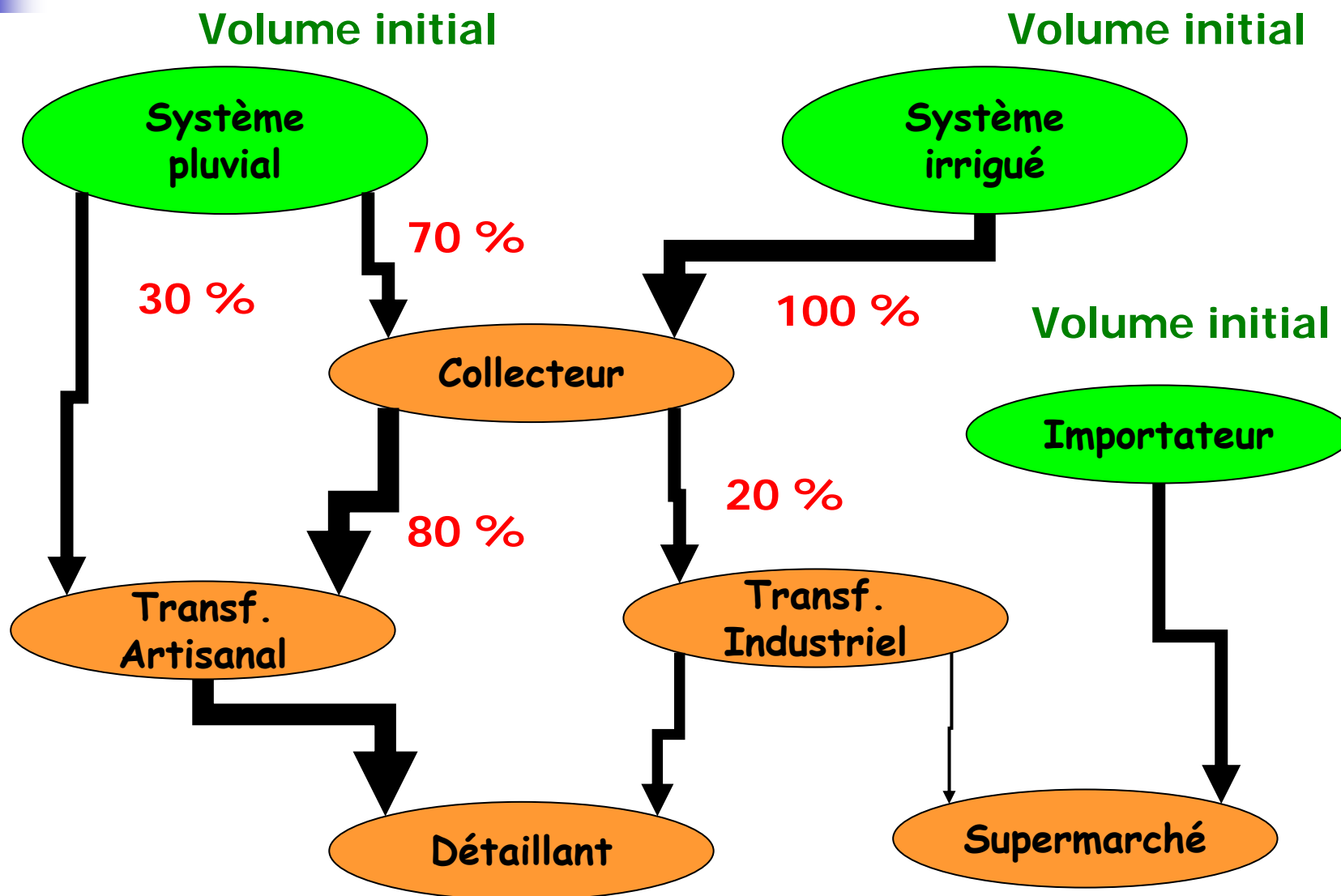




Tableau de flux entre agents

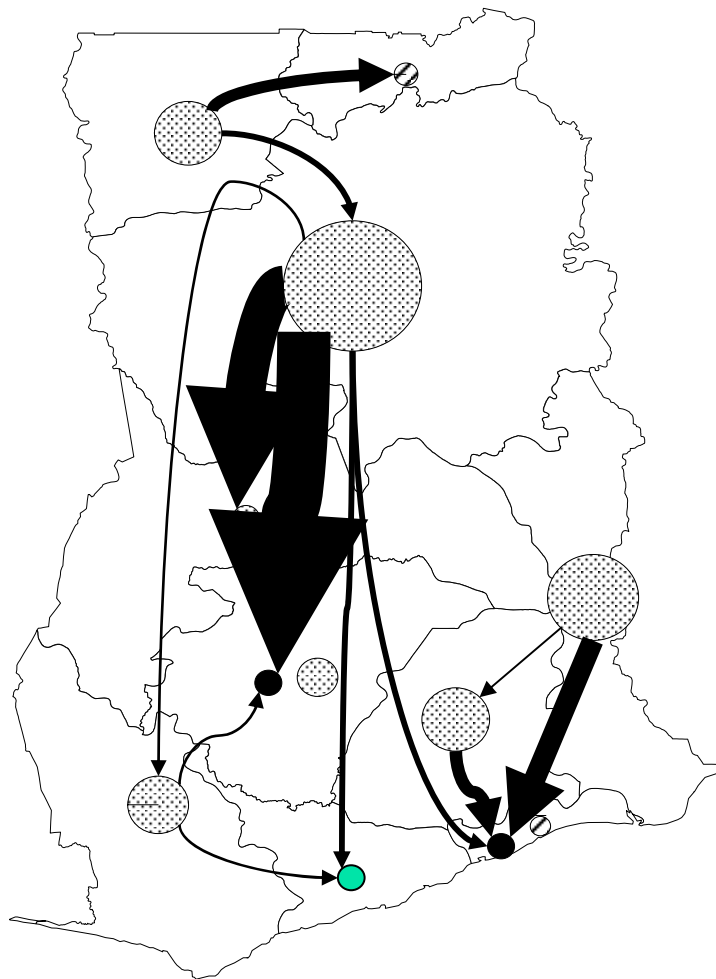
Achète Vends	Rizicul. Pluvial	Rizicul. Irrigué	Collecteur	Transf. artisanal	Transf. industriel	Détaillant	Distribut.	Total ventes
Riziculteur Pluvial			200					200
Riziculteur Irrigué			1000					1000
Collecteur				800	400			1200
Transformate ur artisanal						500		500
Transformate ur industriel						100	200	300
Détaillant								0
Supermarché								0
Total Achats	0	0	1200	800	400	600	200	

Matrice de flux dérivée de balance régionale Riz (Ghana 2007)

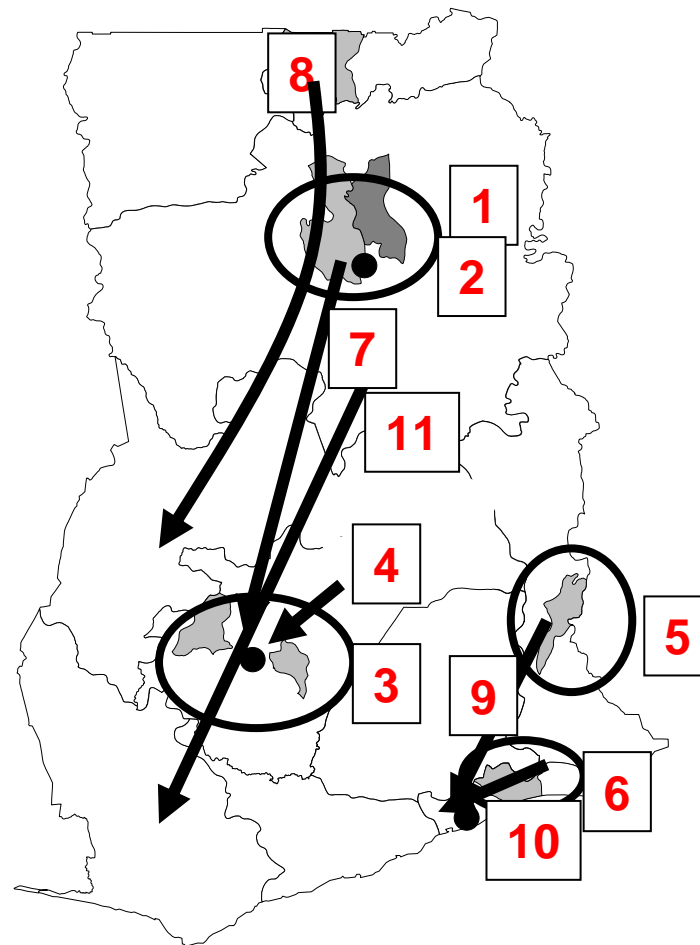
Region	Production	Consumption	in	out										
					Upper West	Upper East	Northern	Brong-Ahafo	Ashanti	Eastern	Western	Central	Greater Accra	Volta
Upper West	<u>2.3</u>	<u>6.7</u>	<u>4.4</u>	<u>0.0</u>										
Upper East	<u>16.7</u>	<u>10.0</u>	<u>0.0</u>	<u>6.7</u>	2.0		4.7							
Northern	<u>56.4</u>	<u>18.4</u>	<u>4.7</u>	<u>42.7</u>	2.4			15.0	21.2	1.0	1.0	1.0	1.1	
Brong-Ahafo	<u>3.6</u>	<u>18.6</u>	<u>15.0</u>	<u>0.0</u>										
Ashanti	<u>7.0</u>	<u>28.2</u>	<u>21.2</u>	<u>0.0</u>										
Eastern	<u>16.4</u>	<u>12.1</u>	<u>1.0</u>	<u>5.3</u>								1.0	4.3	
Western	<u>13.3</u>	<u>11.6</u>	<u>1.0</u>	<u>2.7</u>								1.9	0.8	
Central	<u>0.0</u>	<u>3.9</u>	<u>3.9</u>	<u>0.0</u>										
Greater Accra	<u>2.0</u>	<u>16.9</u>	<u>14.9</u>	<u>0.0</u>										
Volta	<u>28.1</u>	<u>19.4</u>	<u>0.0</u>	<u>8.7</u>									8.7	
Total	<u>146.7</u>	<u>146.7</u>	<u>66.1</u>	<u>66.1</u>	<u>4.4</u>	<u>0.0</u>	<u>4.7</u>	<u>15.0</u>	<u>21.2</u>	<u>1.0</u>	<u>1.0</u>	<u>3.9</u>	<u>14.9</u>	<u>0.0</u>

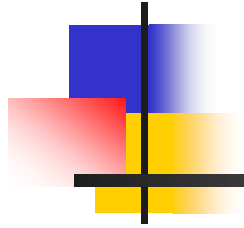
Représentation des flux/ comparaison avec enquête qualitative Riz (Ghana 2007)

Flux estimées



Origine-destination par enquête





Analyse de filière Etape 3:

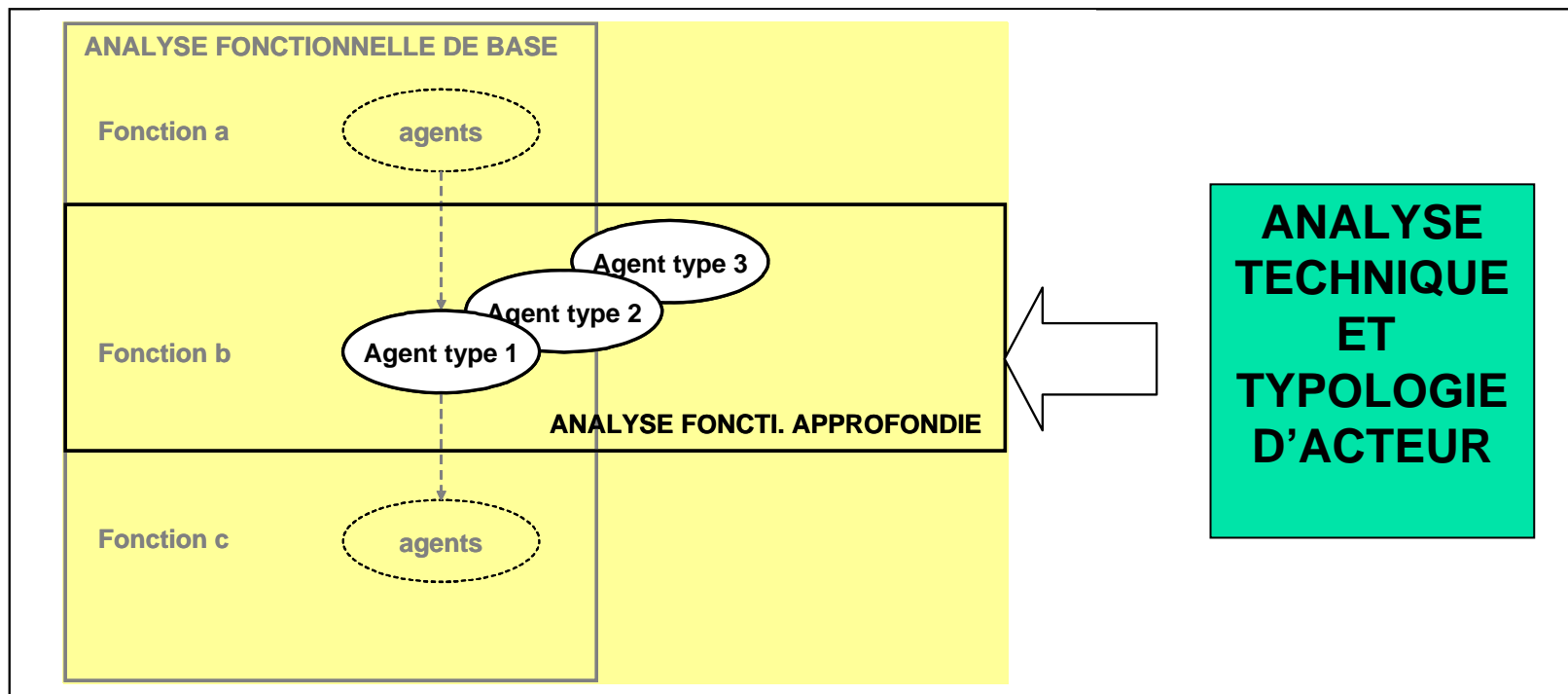
Caractérisation des éléments composants le système

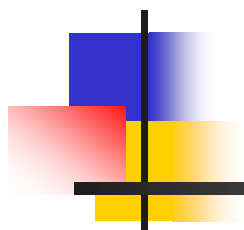


Objectifs

- Développer l'analyse fonctionnelle en prenant en compte:
 - Les différentes façons dont les acteurs assurent une ou plusieurs fonctions dans la filière.
 - Pour construire des typologies d'acteurs en prenant aussi en compte leur stratégie au sein de la filière et en dehors de la filière (pluriactivité)

Complexification graduelle de l'analyse

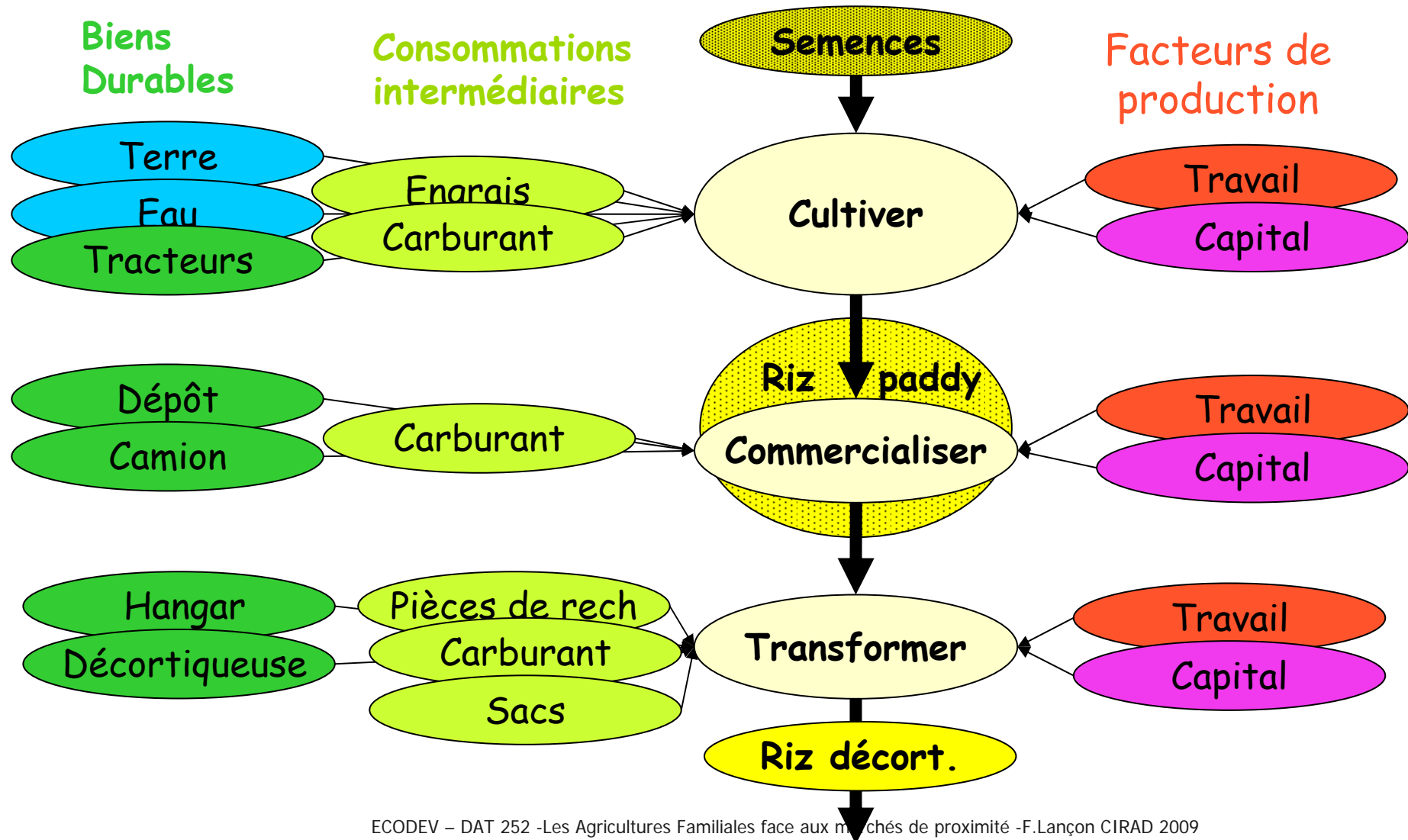


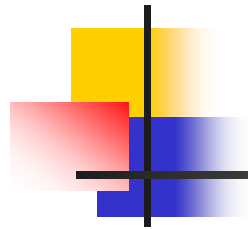


Analyse technique

Identification des techniques

Notions d'inputs et de facteurs de production

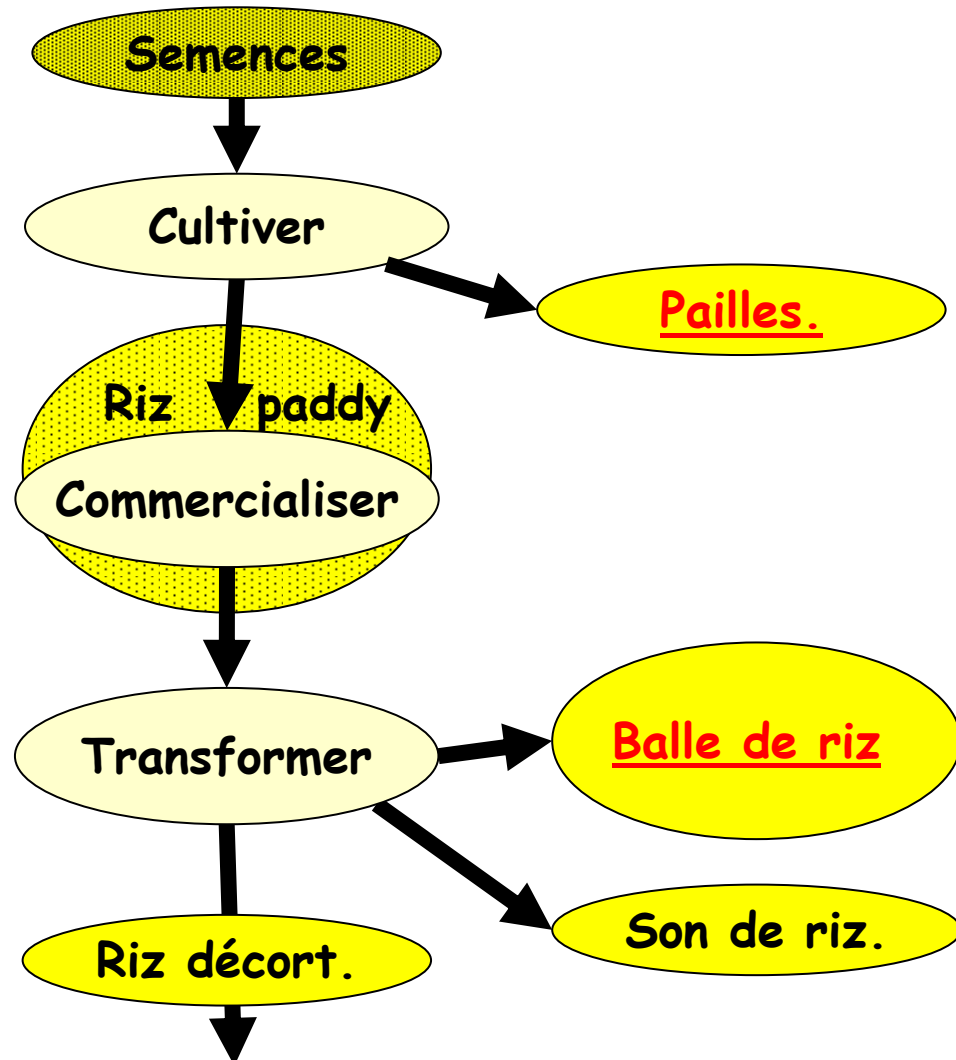




Identification des techniques

Notion outputs

- Matière premières
 - Sous-produits
 - Produits joints
 - Déchets
-
- Produit final
-
- **Qualité du produit aux différents stades**



Fiche technique de base

Commercialisation de céréales

Étapes du Procédé	Équipements Services utilisés	Input/ coût associé	Main d'oeuvre	Output.
Approvisionnement sur les marchés de collecte	Moyen de transport En commun		Collecteur	
Achats des biens	Balance	<u>Riz</u>		
Conditionnement des produits achetés	Sacs	Ficelle pour fermer les sacs	Manutentionnaire	
Chargement des produits achetés			Manutentionnaire	
Transport jusqu' à l'entrepôt	Camion de 10t			
Déchargement à l'entrepôt			Manutentionnaire	
Séchage	Aire de séchage		idem	
Tri	Tamis		Idem	<u>Riz propre</u>
Enregistrement de la transaction	Bureau Meuble Calculatrice	Fourniture...	Comptable	Corps étranger
Stockage	Entrepôt	Électricité Entretien	Gardien	
Contacts avec les clients	Téléphone	Abonnement et communication		
Chargement pour livraison			Manutentionnaire	

Techniques et liens avec l'extérieur de la filière

Etapes du Procédé	Equipement utilisé	Input/ coût associé	Main d'oeuvre	Output.	Source/ Destinataire	Modalité	Origine/ Destination	Lieu de la transaction
Approvisionnement sur les marchés de collecte	Transport en commun				Compagnie de transport	Paiement au voyage		
			Collecteur		Individu de la même ethnie	Paiement en fonction du volume		Recruté localement
Achats des biens	Balance				Importateur	Achat à Crédit	Importé	Capitale
		Riz			Producteur	Paiement différé	Zone de production A	1/ Marché de collecte 2/ A la ferme
Conditionnement des produits achetés	Sacs				Vendeur	Achat au comptant		Marché de collecte
		Ficelle			Vendeur	Achat au comptant		Marché de collecte
			Manutentionnaire		Individu	Paiement au sac		Recruté localement
Chargement des produits achetés			Manutentionnaire		Individu	Paiement au sac		Recruté localement
Transport jusqu'à l'entrepôt	Camion				Transporteur	Location		Marché de collecte
Déchargement à l'entrepôt			Manutentionnaire		Individu	Paiement au sac		Recruté localement
Séchage	Aire de séchage		Manutentionnaire		Maçon	Paiement au comptant		
Tri			Manutentionnaire		Individu	Paiement au sac		Recruté localement
	Tamis			Riz propre	Grossiste	Crédit fournisseur	Capitale	Entrepôt
					Détaillant	Comptant	Ville secondaire	Entrepôt
	Tamis			Corps étranger	Aucun	Jeter		A coté entrepôt
....
Stockage	Entrepôt	Électricité Entretien	Gardien		Individu	Paiement au mois		Recruté localement
....

→ Recensement des fournisseurs, modalité et lieux d'exécution des étapes du procédé



Liste des coefficients techniques

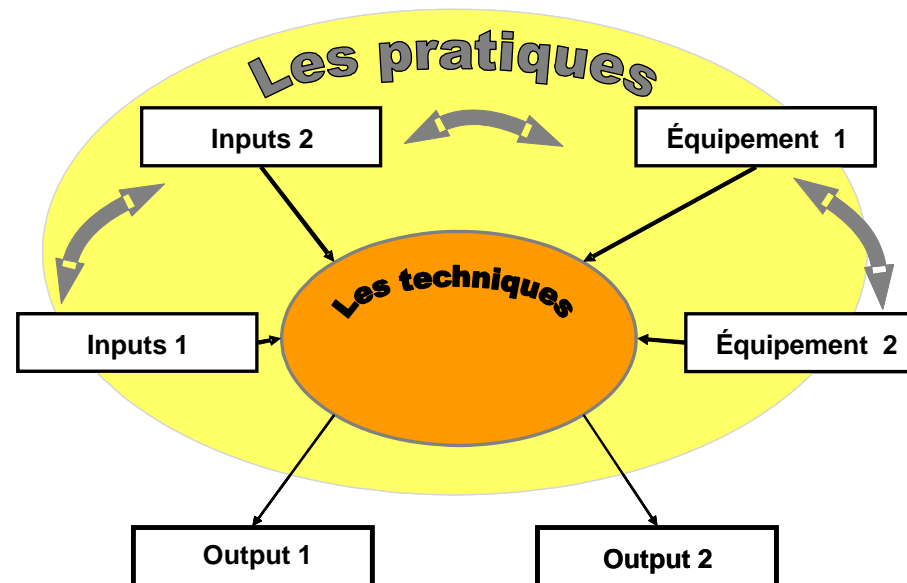
Eléments du procédé	Quantité	Unité	Référence
Camion	10	tonne	Riz
Sac	50	kg	Riz
Collecteur	10	tonne	Par semaine
Manutentionnaires déchargement (journalier)	20	sac	Par heure
Manutentionnaires tri (journalier)	2	tonne	Par heure
Entrepôt	200	tonne	Riz
Ficelle	20	cm	Sac
Aire de séchage	200	m ²	5 tonnes de riz/jour
Riz propre	98	kg	100 kg de riz
Corps étrangers	2	kg	100 kg de riz
Contacts avec les clients	3	appel téléphonique	10 tonne de riz
....		

➔ Les prix peuvent être collectés à partir d'autres sources afin de:

- mieux prendre en compte leur plus grande variabilité
- alléger les processus d'enquête

Distinction entre techniques et pratiques

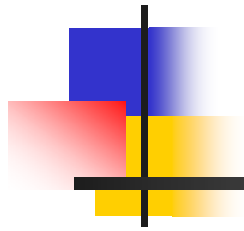
- La technique fait référence à une méthode de production stable et largement déterminée par un équipement, un outil...
- La pratique résulte plutôt du savoir faire et du choix de l'acteur entre différentes méthodes de production





Importance de l'analyse technique

- Ne pas sous-estimer l'importance de l'analyse technique
 - les acteurs innovent ou s'ajustent en fonction des changements de l'environnement économique
 - De nouvelles techniques/pratiques peuvent être introduites.
- Le niveau de détail requis dépend de la question traitée
 - L'analyse technique est fondamentales si l'on centre l'étude sur les questions d'innovation ou de qualité des produits

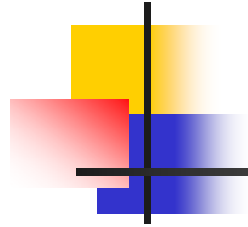


Typologies d'acteurs



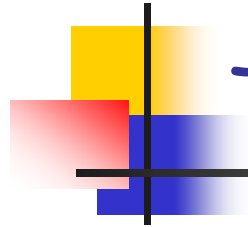
Critères de caractérisation des acteurs

1. Les pratiques et/ou techniques mobilisées pour remplir la fonction assurée par l'agent.
2. La taille de l'agent
3. Le degré de spécialisation de l'agent
4. Le statut institutionnel de l'agent
5. La localisation de l'agent.



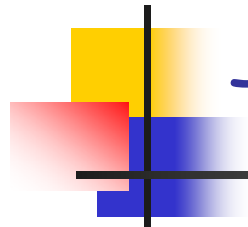
Typologie de techniques et pratiques

- Fonction de production primaire
 - Itinéraire technique
 - Irriguée ou pluvial
 - Mécanisation ou non
 - Utilisation d'intrants (intensif / extensif)
- Fonction de commercialisation
 - Collecte à la ferme, sur une place de marché...
 - Paiement au comptant ou à crédit
 - Réassortiment des lots commercialisés
- Fonction de transformation
 - Procédé technique
 - Transformation artisanale
 - Transformation industrielle



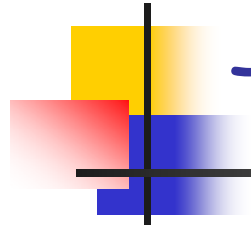
Typologie des intermédiaires

- Difficultés pour classer les intermédiaires marchands
 - Il faut les caractériser en fonction de leur position relative dans le système:
 - Achat aux producteur ou a un autre intermédiaire
 - Vente aux consommateur ou a un autre intermédiaire
 - ...et de de leurs pratiques: .
 - Concentration/déconcentration
 - Stockage ou non
 - Transformation ou non
 - Volume de transaction est un critère équivoque.



Typologie fonctionnelle des intermédiaires

Achat / Vente	Agriculteur	Intermédiaire
	Utilisateur final	Intermédiaire
Utilisateur final	Commerçant indépendant (simple)	Détaillant
Intermédiaire	Collecteur	Grossiste

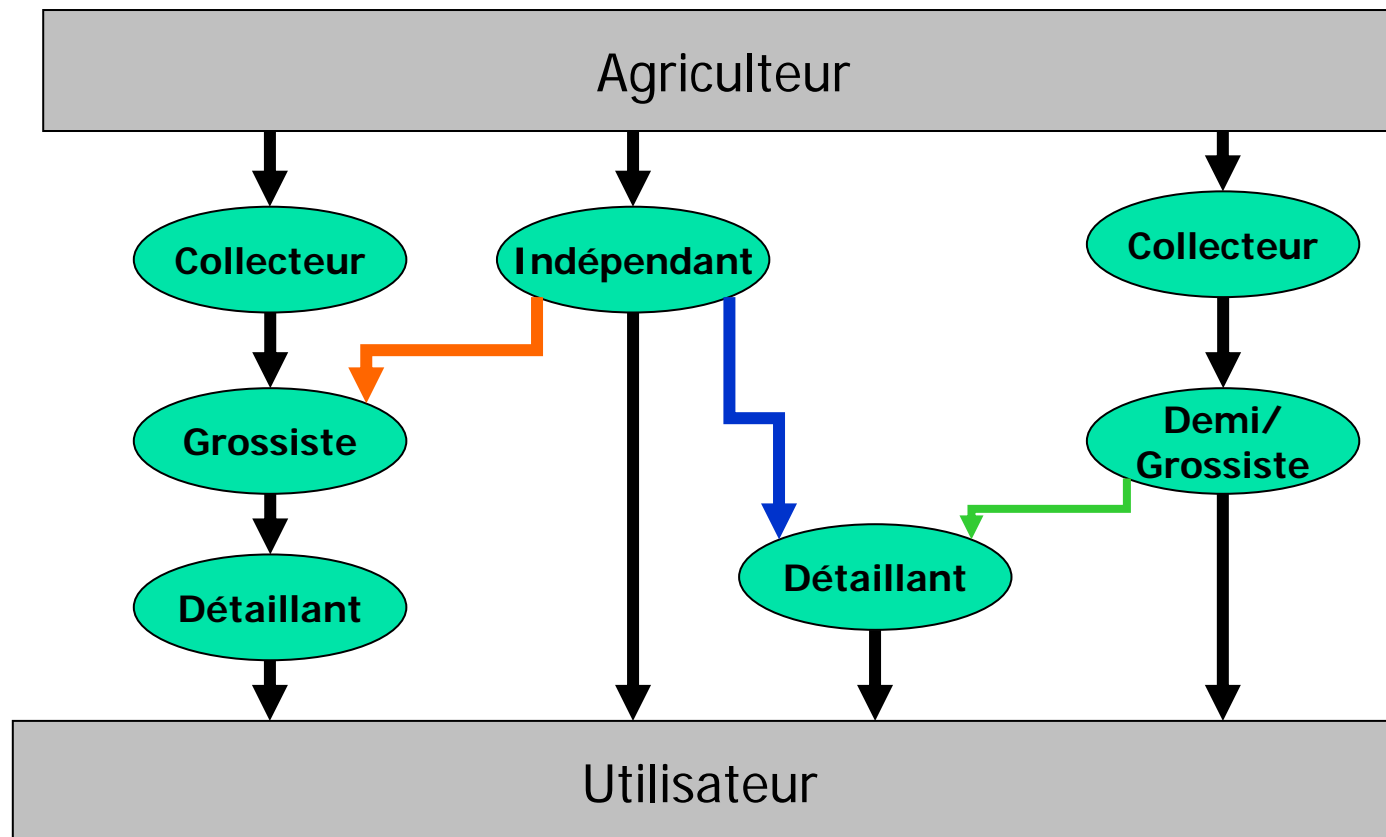


Typologie des intermédiaires

- Certains intermédiaires peuvent cumuler plusieurs fonctions.
 - Commerçant et collecteur indépendant
 - Grossiste et détaillant
- Les spécialisations fonctionnelles peuvent varier au cours de la saison

Typologie des intermédiaires

Position relative

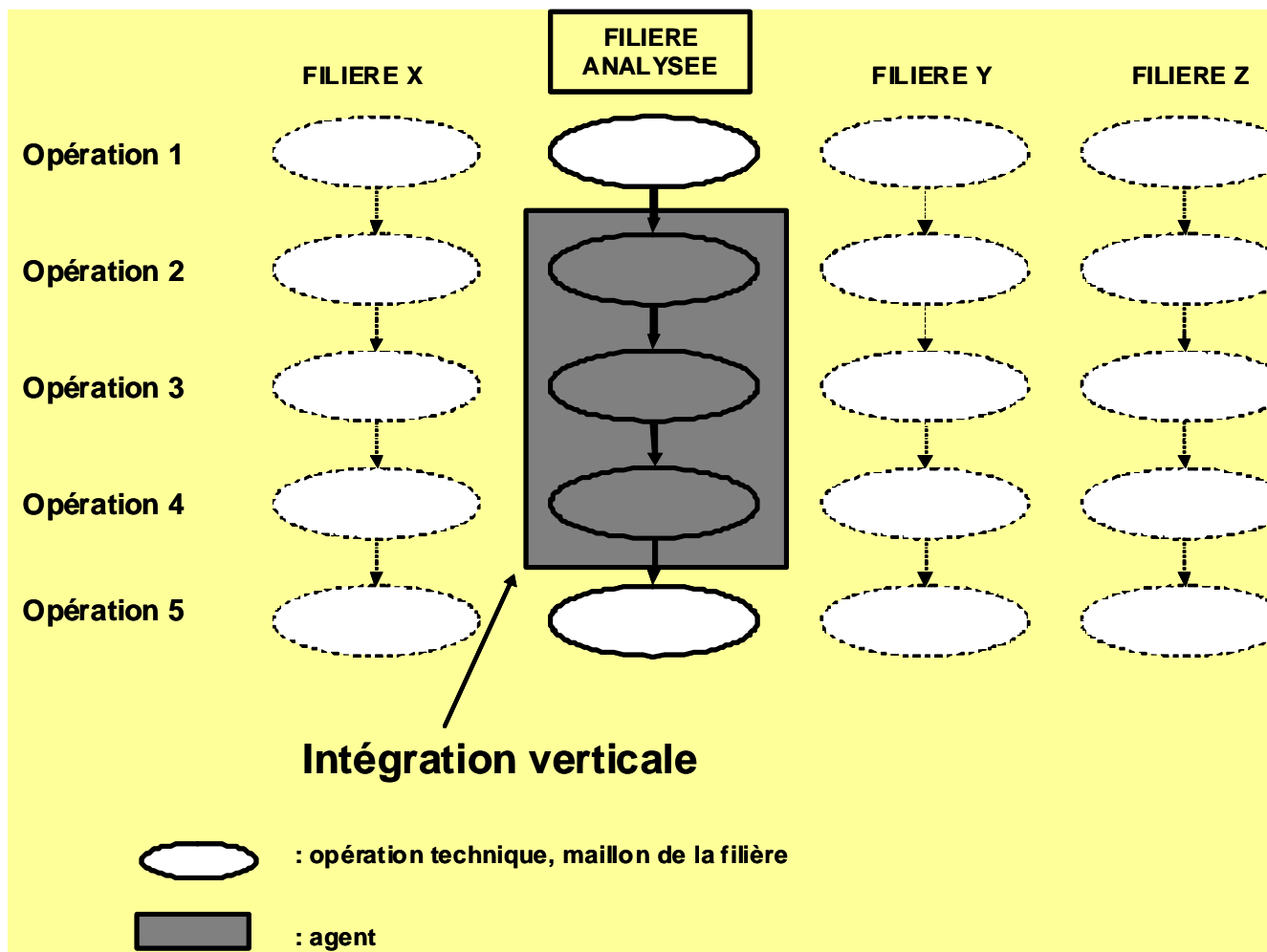




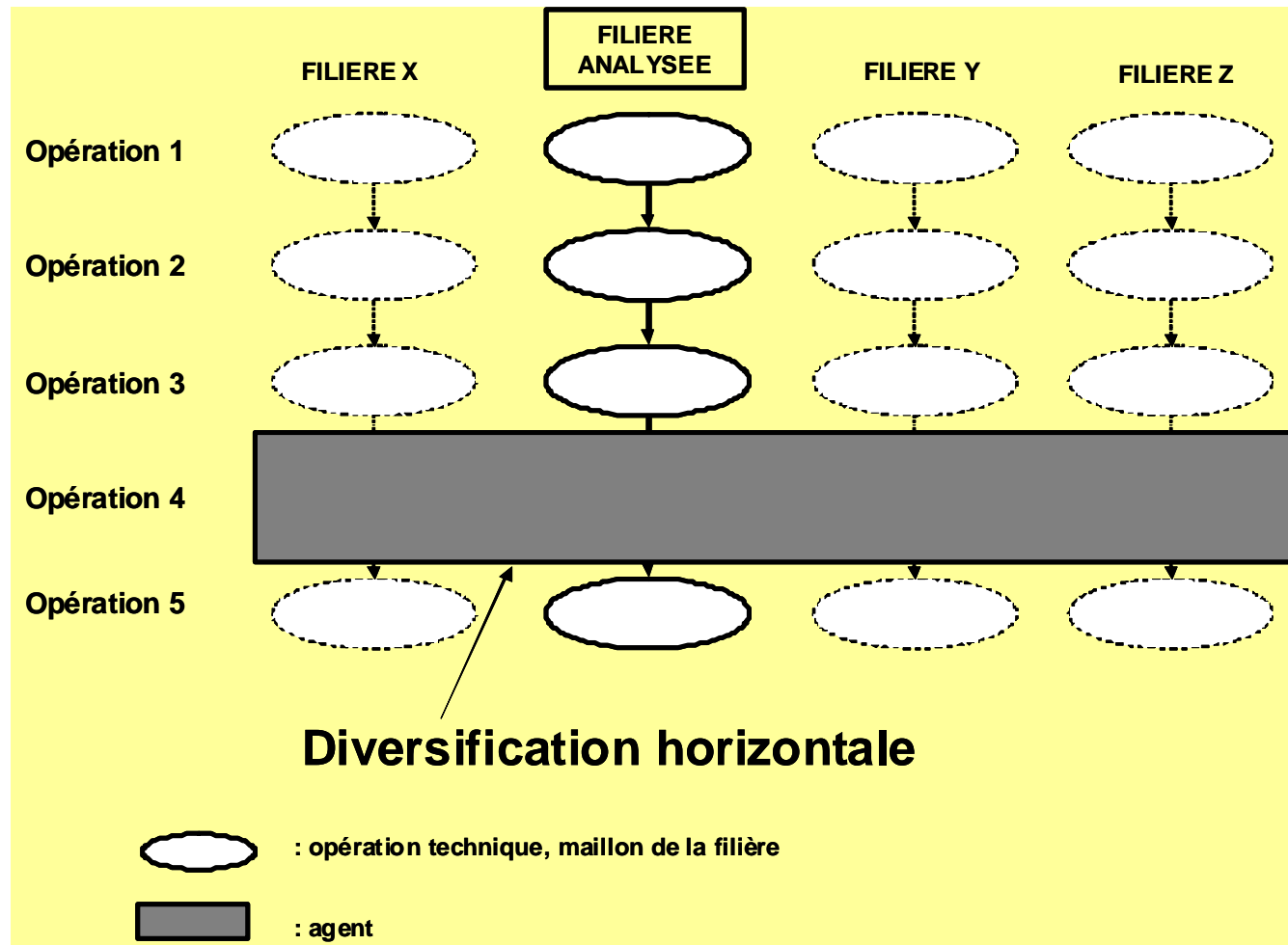
La taille de l'agent et le degré de spécialisation

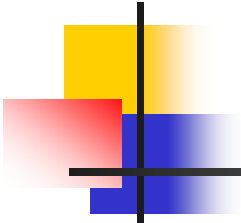
- **Taille de l'agent** définie par le volume du produit de la filière qui transite par un agent donné pour une période donnée
 - Pour la transformation il faut faire attention à l'utilisation effective des capacités de production
- **Degré de spécialisation** définie par la part du volume du produit de la filière dans le volume total des produits traités par l'agent ou en termes de part de chiffre d'affaire (si pluriactivité).
 - Au niveau de l'agriculteur on peut prendre les superficies,
 - Pour la transformation on peut prendre le temps d'utilisation d'une machine.

Intégration verticale



Diversification horizontale





Identification des pratiques des utilisateurs finaux

- Critère de choix des produits
 - Prix
 - Propriété physiques du produit (aspects...)
 - Propriétés marchandes du produits (conditionnement, disponibilité)
- Utilisation du produit
 - Statut symbolique du produit
 - Mode de préparation (association avec d'autres produits)
 - Mode de conservation
 - Produits alternatifs
- Pratique d'approvisionnement
 - Qui achète? Où (marché - supermarché)? Fréquence d'achat?



Typologies de consommateurs

- Analyses multifactorielles pour établir des typologies
- Basées sur une ou plusieurs caractéristiques des consommateurs (revenu, formation, taille...):
ressemblance dans groupes / différences dans l'alimentation - lien caractéristiques / conso pertinent ?
- Basées sur les styles alimentaires (niveaux de conso, pratiques alimentaires, représentations...):
caractérisation éco, socio, démo - extrapolation possible - très utilisé en sociologie et marketing



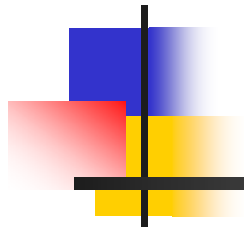
Nature institutionnelle des acteurs

- Privé/Public
- Individu, Coopératives, Organisations professionnelles, PME, Firmes multinationales, Administrations
- Formel/informel



Sélection des critères les plus pertinents

- Chaque critère retenu complexifie la représentation du système et l'analyse que l'on en fait.
- Limiter cette complexité en fonction des questions posées et de leur capacité analytique
- Les critères retenus peuvent différer d'une fonction à l'autre:
 - les agriculteurs peuvent être distingués sur une base technique alors que les acteurs de la transformation seront distingués en fonction de leur taille.
- On peut limiter le nombre de critères en prenant en compte les redondances entre les critères:
 - Les petite unité de transformation utilisent toute une technique particulière alors que les grandes unités utilisent un autre procédé

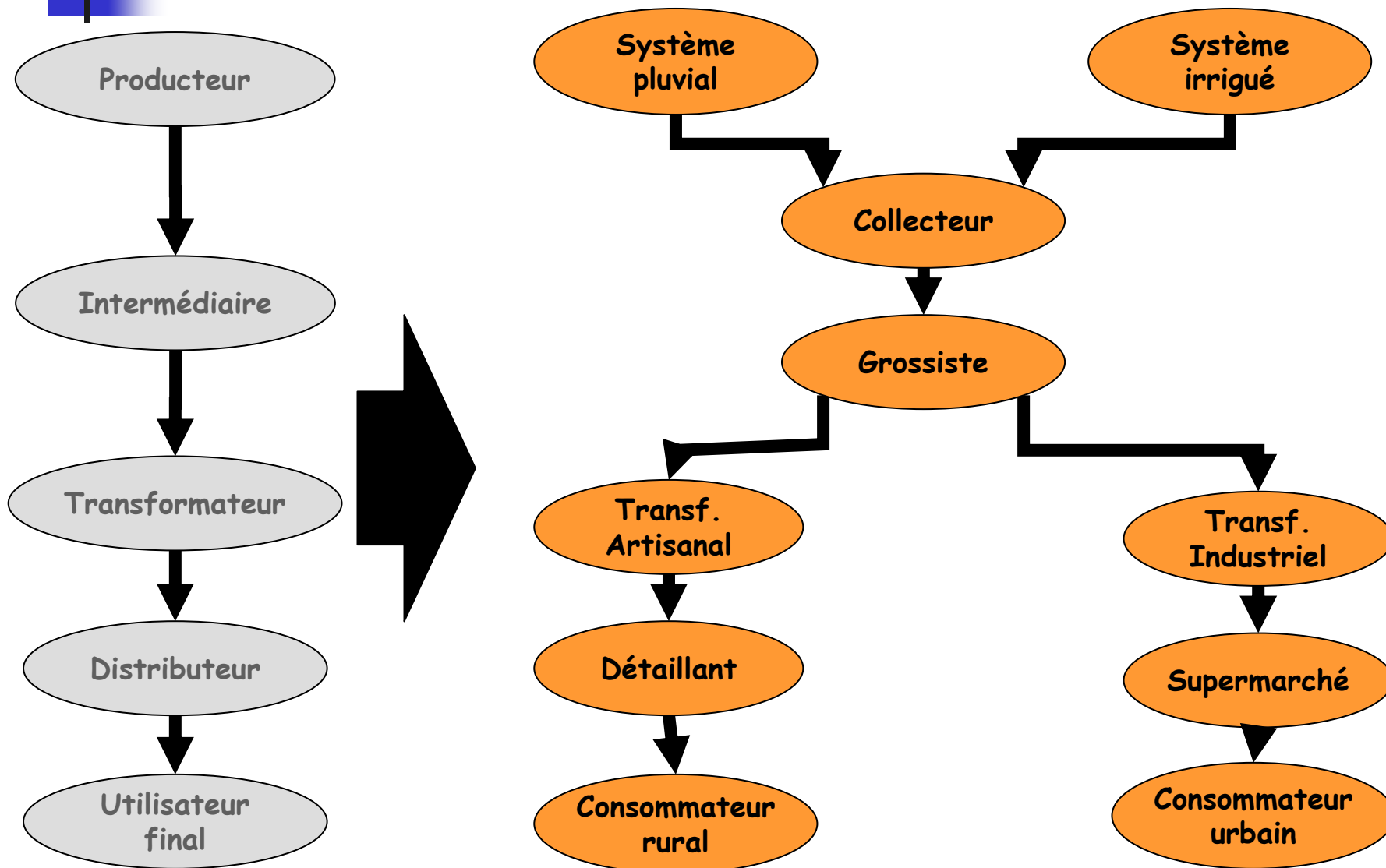


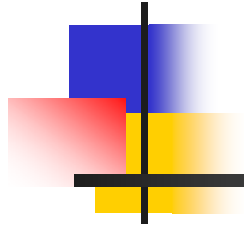
Mise à jour de l'analyse fonctionnelle

Matrice Acteurs - fonctions

	<i>Riziculteur pluvial</i>	<i>Riziculteur Irrigué</i>	<i>Collecteur</i>	<i>Grossiste</i>	<i>Rizier Industriel</i>	<i>Rizier artisanal</i>	<i>Détaillant</i>	<i>Supermarché</i>	<i>Consommateur rural</i>	<i>Consommateur urbain</i>
Production primaire	X	X								
Commercialisation			X	X	X		X	X		
Transformation					X	X				
Utilisation finale									X	X

Développement du graphe





Analyse de filière Etape 2:

Caractérisation de la structure d'ensemble de la filière



Les points clefs (1/2)

- Un produit.
 - Matière première
 - Produit intermédiaires
 - Produits final

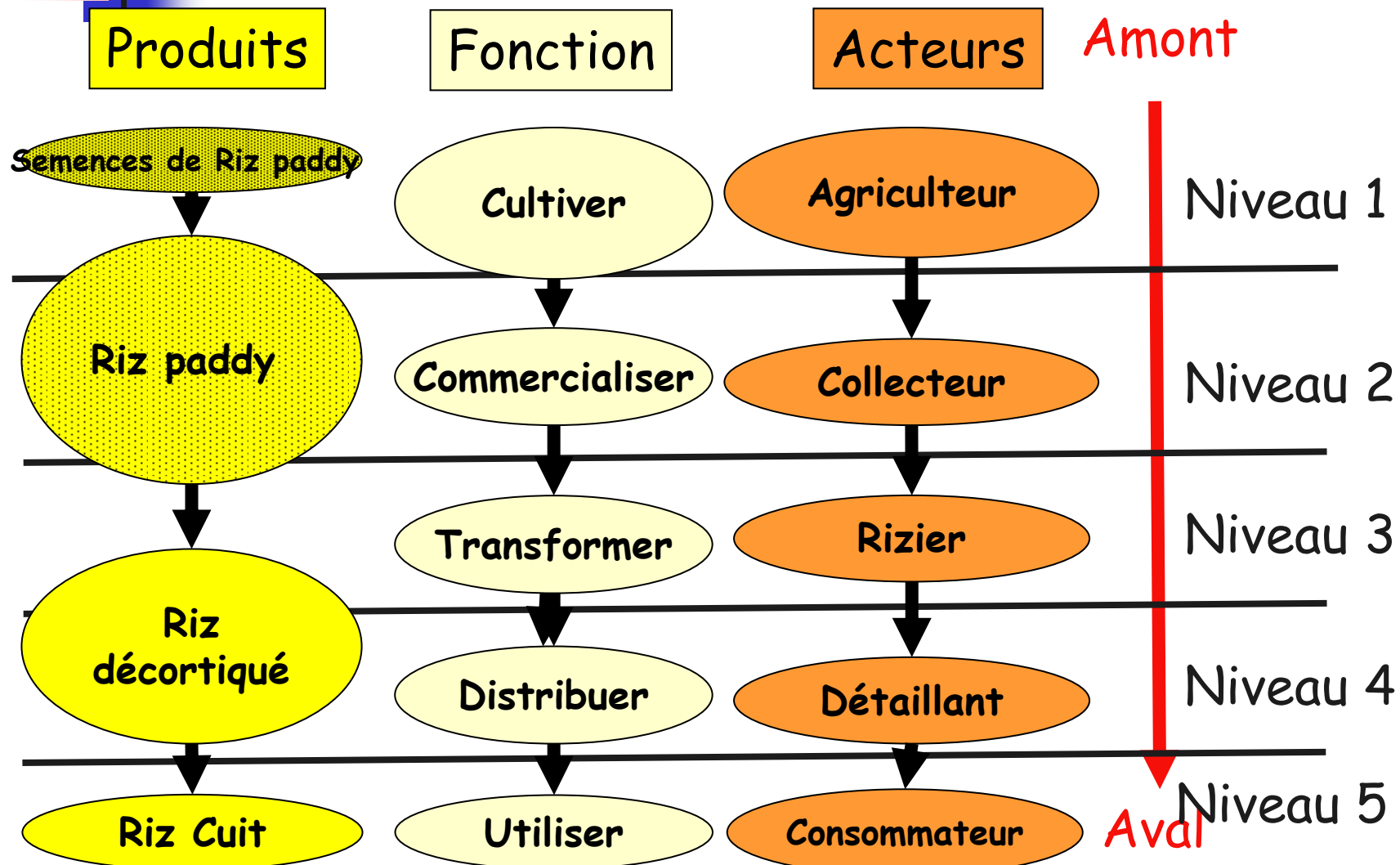
- Une séquence de fonctions techniques ou d'opérations
 - Notion de procédé: suite logique et nécessaire d'opérations à accomplir pour aboutir aux résultats finals.
 - Notion « d'input » et « d'output ». Les outputs d'une opération sont des inputs pour les opérations suivantes
 - notion d'interdépendance



Les points clefs (2/2)

- Production d'un bien ou d'un service.
 - Production au sens de création de richesse, de valeur ajoutée
 - Inclue toutes les opérations nécessaires à la production du bien
 - Production agricoles, minières
 - Production de service Commercialisation, Transport
 - Production industrielle Transformation
- Plusieurs acteurs.
 - Entité responsable de l'accomplissement d'une ou de plusieurs opérations au sein de la filière:
 - Capacité de décision: comportement, stratégie
 - Coordination: l'interdépendance entre les opérations a pour corollaire la mise en relation des acteurs - leur coordination-suivant des modalités particulières.

Les éléments de base de l'analyse fonctionnelle





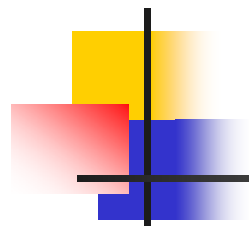
Représentation privilégiées et problématiques

- Produits:
 - Innovations techniques/ procédé
 - Substitutions entre différent produits pour un même usage
 - Qualités
- Fonctions
 - Spécialisation/diversification
 - Efficacité technique et économique
 - Structure de production (aménagement de l'espace)
- Agents
 - Stratégies des acteurs (quelles priorités)
 - Mode de coordinations
 - Relations socio-politiques (hiérarchie, pouvoir, équité)

Les outils de l'analyse fonctionnelle

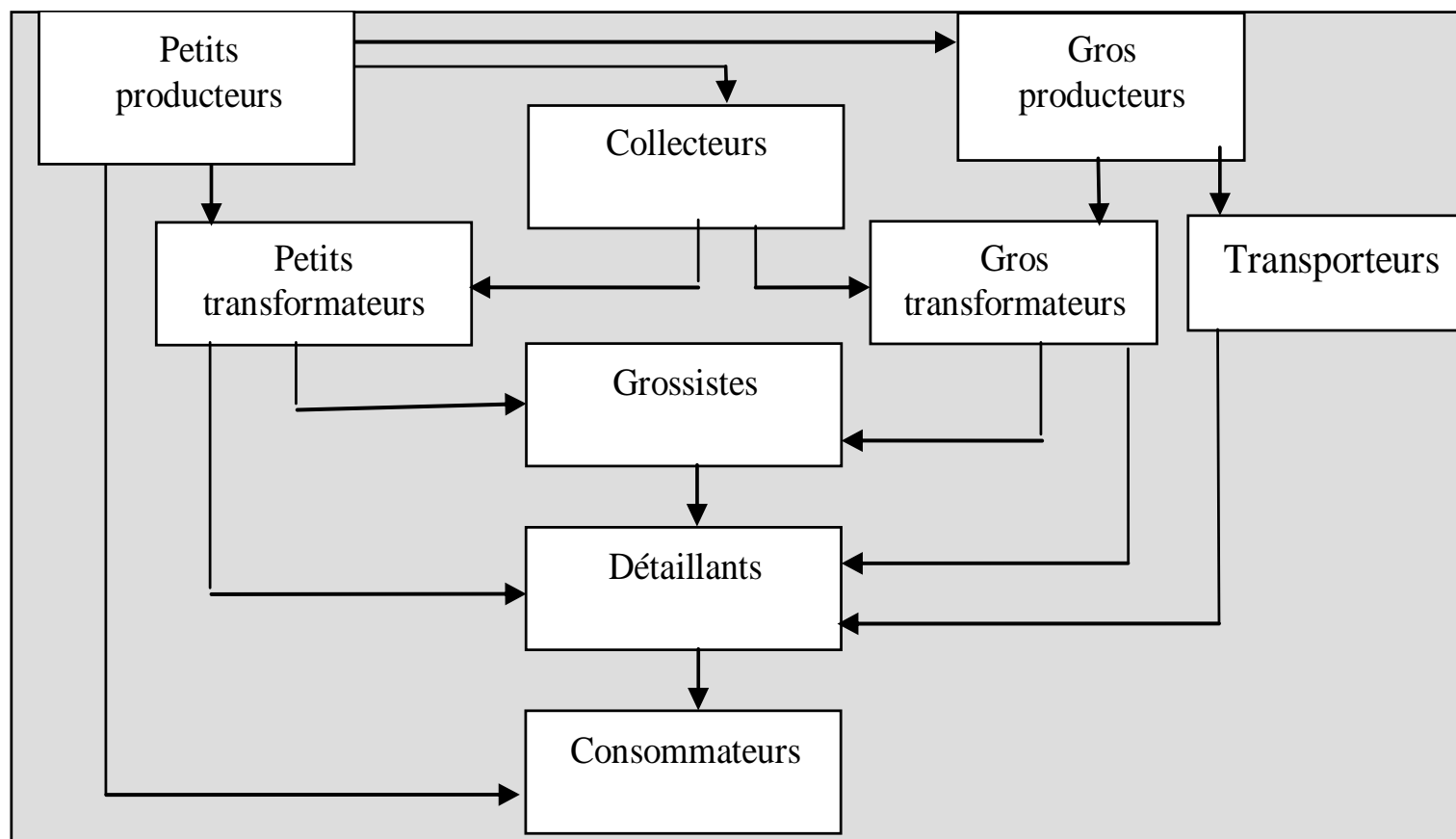
Le tableau d'analyse fonctionnelle

<i>Stade</i>	<i>Fonction</i>	<i>Agent</i>	<i>Produit</i>
Production	Culture du paddy	Paysans Paysans collecteurs Paysans semi-grossistes	Paddy bord champs Paddy livré grande ville
Transformation	Transformation en riz	Ménages Décortiqueurs Rizeries	Paddy pilonné (riz) Paddy décortiqué (riz) Paddy usiné (riz)
Commercialisation	Collecte	Paysans collecteurs Rizeries	Paddy communes rurales
	Commercialisation de gros	Grossistes Paysans semi-grossistes Décortiqueurs Rizeries	Paddy grandes villes Riz grandes villes Riz importé Tamatave Riz importé grandes villes Riz exporté port
	Commercialisation de détail	Détaillants Décortiqueurs Collecteurs semi-grossistes	Riz communes rurales Riz grandes villes
	Import-export	Rizeries Autres opérateurs	Riz importé Tamatave Riz importé grandes villes Riz exporté port



Les outils de l'analyse fonctionnelle

Le graphe de filière

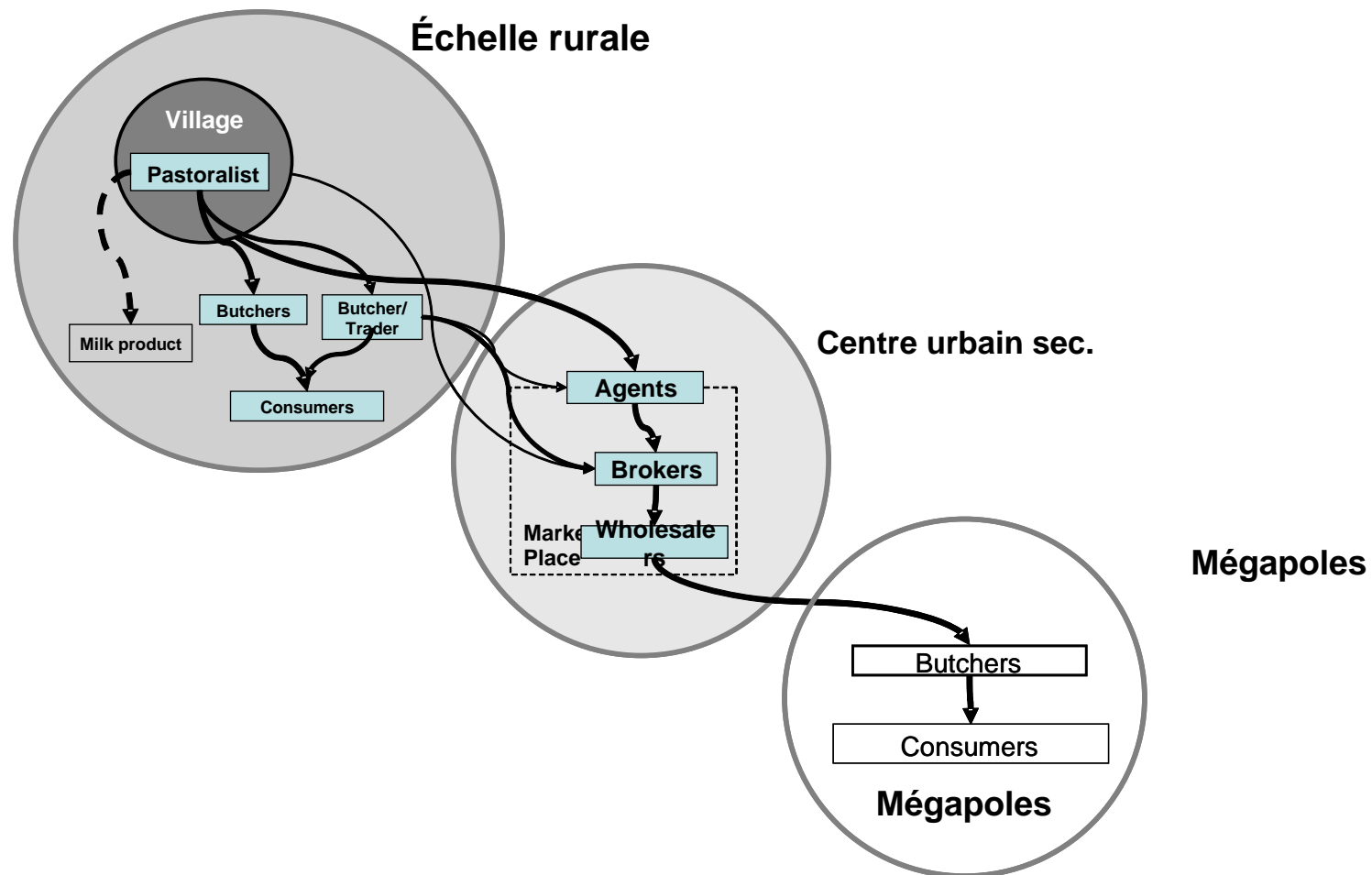




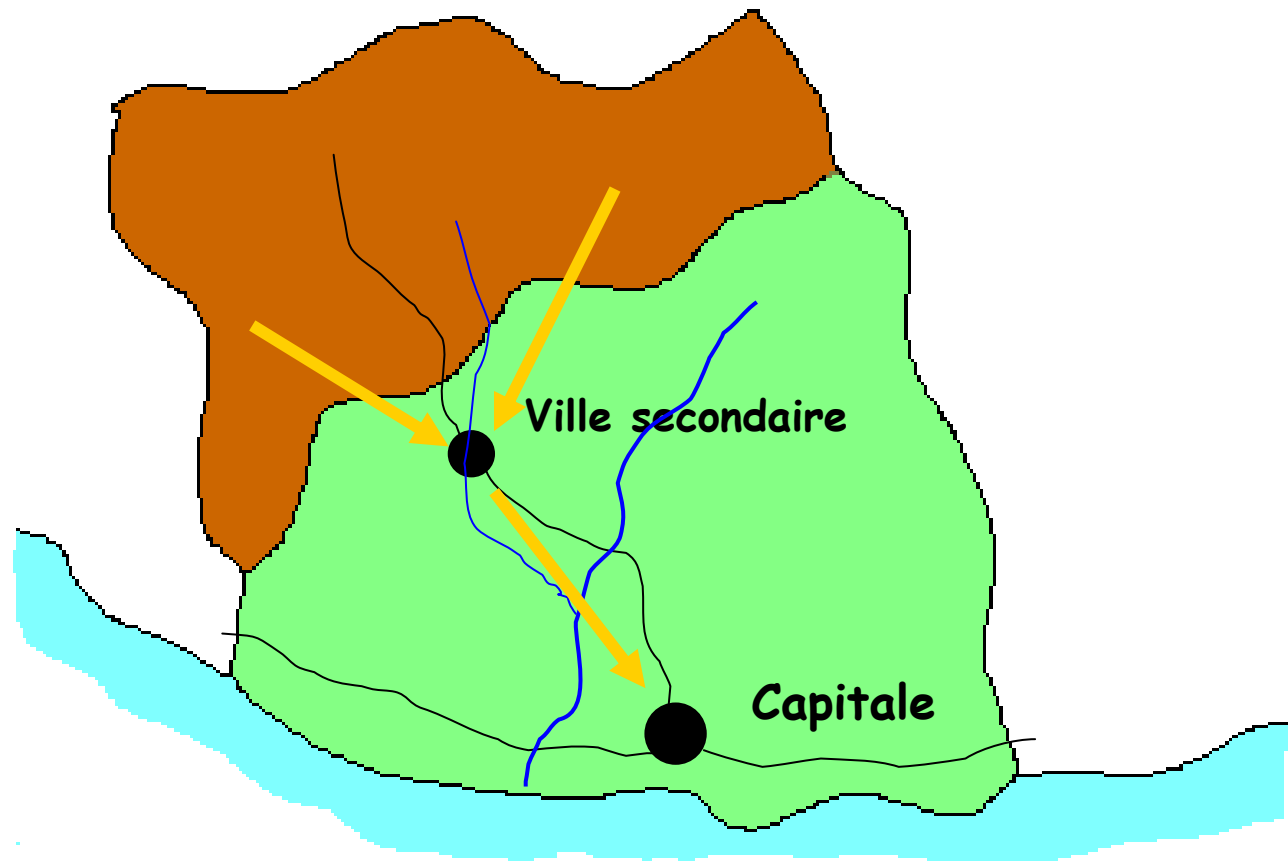
Utilité analytique du graphe

- Représentation synthétique de la complexité du réel (hiérarchisation et séquence)
- Identification des nœud stratégiques (points de passage obligés)
- Repérage des segmentations et des cheminement alternatifs pour une même fonctions (relation triangulaire).

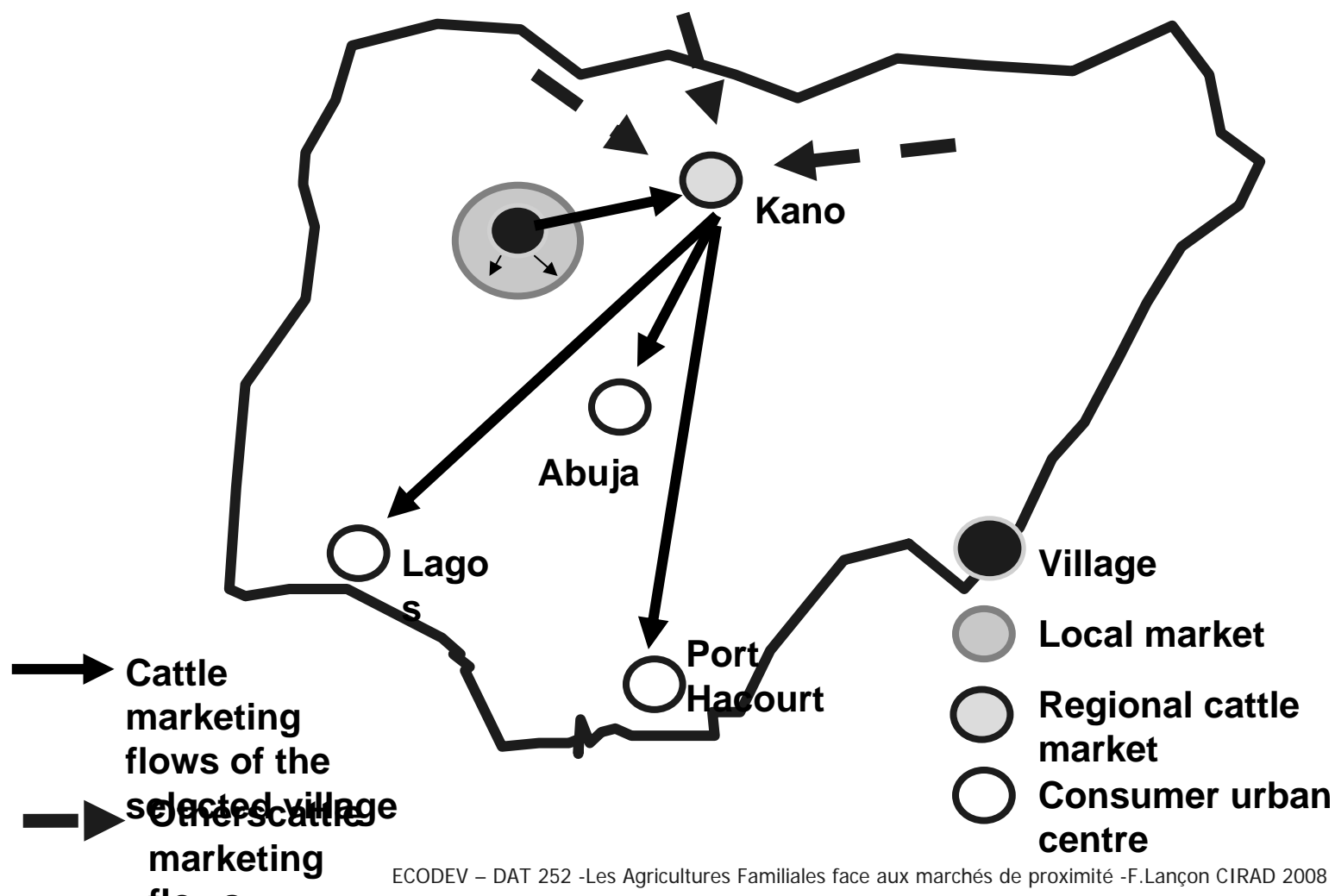
Représentation en termes de hiérarchie spatiale



Représentation dans l'espace



Marché du bétail au Nigeria



Acteurs directs et indirects

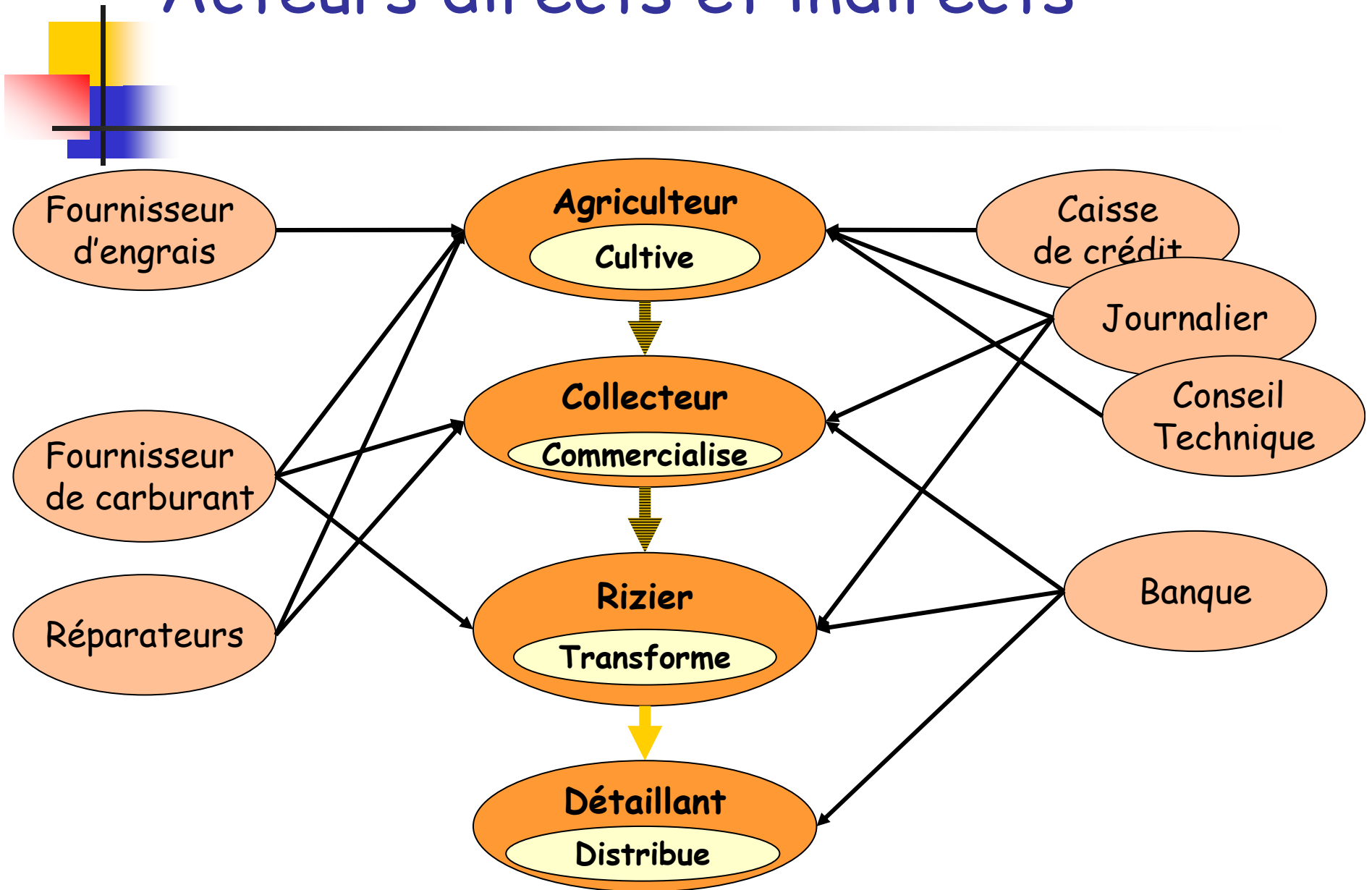
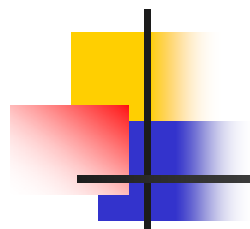


Tableau d'analyse fonctionnelle élargi - cas de la filière riz à Madagascar

Amont	Approvisionnement en intrants	FOFIFA ONG Vendeurs locaux	Semences Engrais Produits phytosanitaires
	Approvisionnement en matériel et équipement	Vendeurs locaux	Sarcluse manuelle Charrette Charrue Herse à bœuf Sarcluse Pulvérisateur <i>Angady</i>
	Aménagement des infrastructures	Petits périmètres irrigués (BM-UE) Travaux publics – Génie rural Projet PADANE ONG	Réseaux d'irrigation Routes Pistes Structuration paysanne
Environnement de la production	Encadrement technique	PNVA Projet PADANE ONG	Technique culturale Structuration paysanne
	Gestion foncière	Service des domaines Projet PADANE ONG	Délivrance titres fonciers
	Financement	Institutions financières ONG	Crédit
Production	Culture du paddy	Paysans Paysans collecteurs Paysans semi-grossistes	Paddy bord champs Paddy livré grande ville
Transformation	Transformation en riz	Ménages Décortiqueurs Rizeries	Paddy pilonné (riz) Paddy décortiqué (riz) Paddy usiné (riz)
Commercialisation	Collecte	Paysans collecteurs Rizeries	Paddy communes rurales
	Commercialisation de gros	Grossistes Paysans semi-grossistes Décortiqueurs Rizeries	Paddy grandes villes Riz grandes villes Riz importé Tamatave Riz importé grandes villes Riz exporté port
	Commercialisation de détail	Détaillants Décortiqueurs Collecteurs semi-grossistes	Riz communes rurales Riz grandes villes
	Import-export	Rizeries Autres opérateurs	Riz importé Tamatave Riz importé grandes villes Riz exporté port



Analyse de filière Etape 1: Le cadrage de la filière à l'échelle macro



Objectifs et principes

- On considère la filière (ou un sous-système particulier) comme un tout intégré. On se focalise sur le « produit ».
- On analyse le poids de la filière dans le système économique et son évolution (quantitatif)
- On passe en revue les changements de politiques publiques (spécifique ou non à la filière/produit) (qualitatif)



Caractéristiques globale de la filière en termes quantitatifs



Caractéristiques majeures du produit en termes de volume physique

- Production:
 - Superficie, volume (valeur?)
 - Echelle nationale et échelle régionale (% des SAU)
 - Evolution (croissance, stagnation, déclin)
- Le commerce extérieur.
 - Les importations
 - Les exportations
- Demande pour le produit fini.
 - Part dans la consommation (ou valeur)
 - Distinction ville/rural, Variations régionales
 - Substitution, qualité et origines



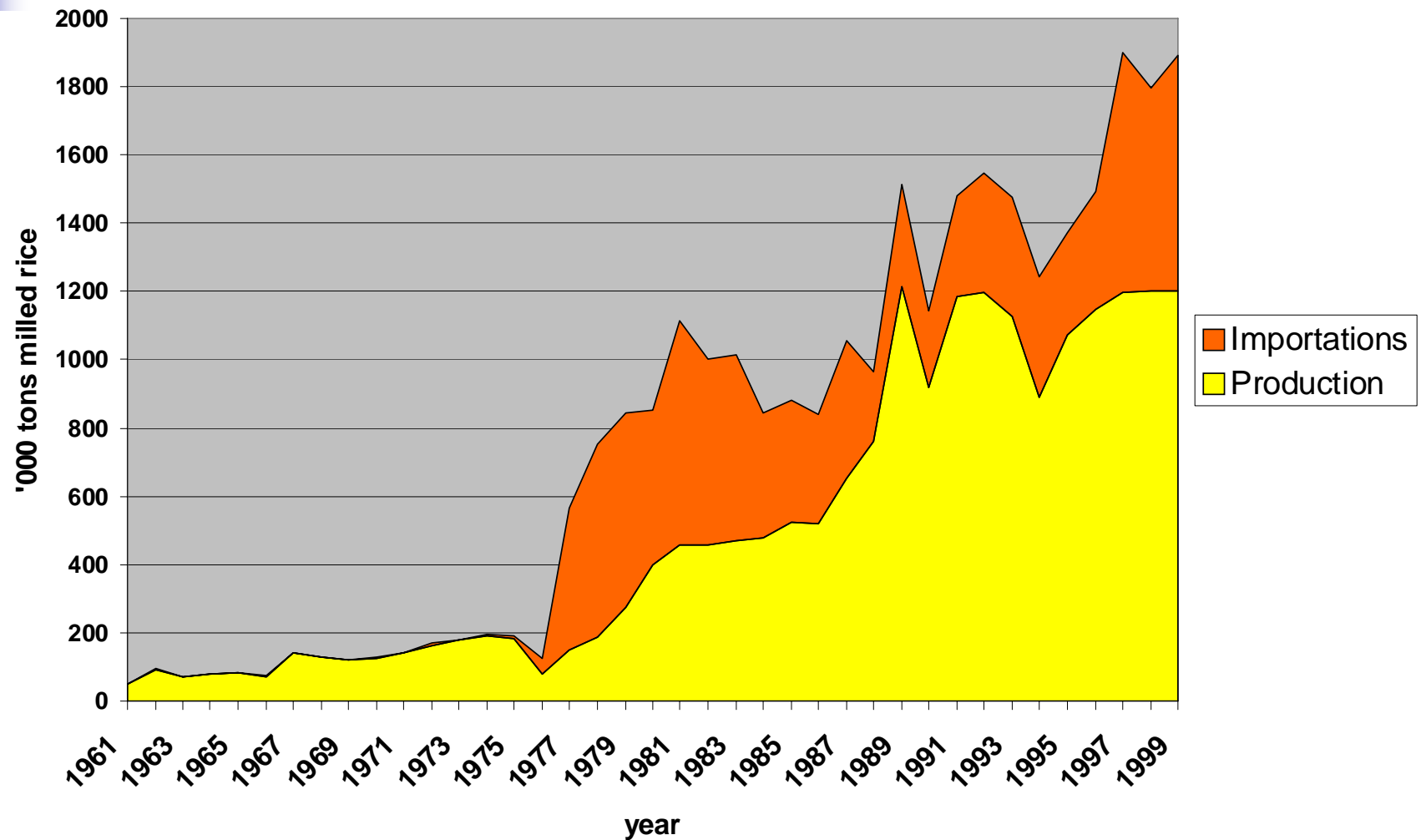
Construction de balances ressources emplois

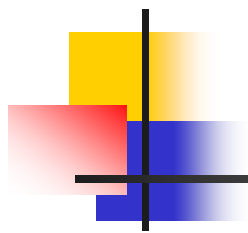
- Analyse du solde offre/demande
 - + Production (converti en équivalent produit importé)
 - Exportations
 - + Importations
 - = Disponibilités sur le marché domestique

Disponibilités/population
= consommation apparente

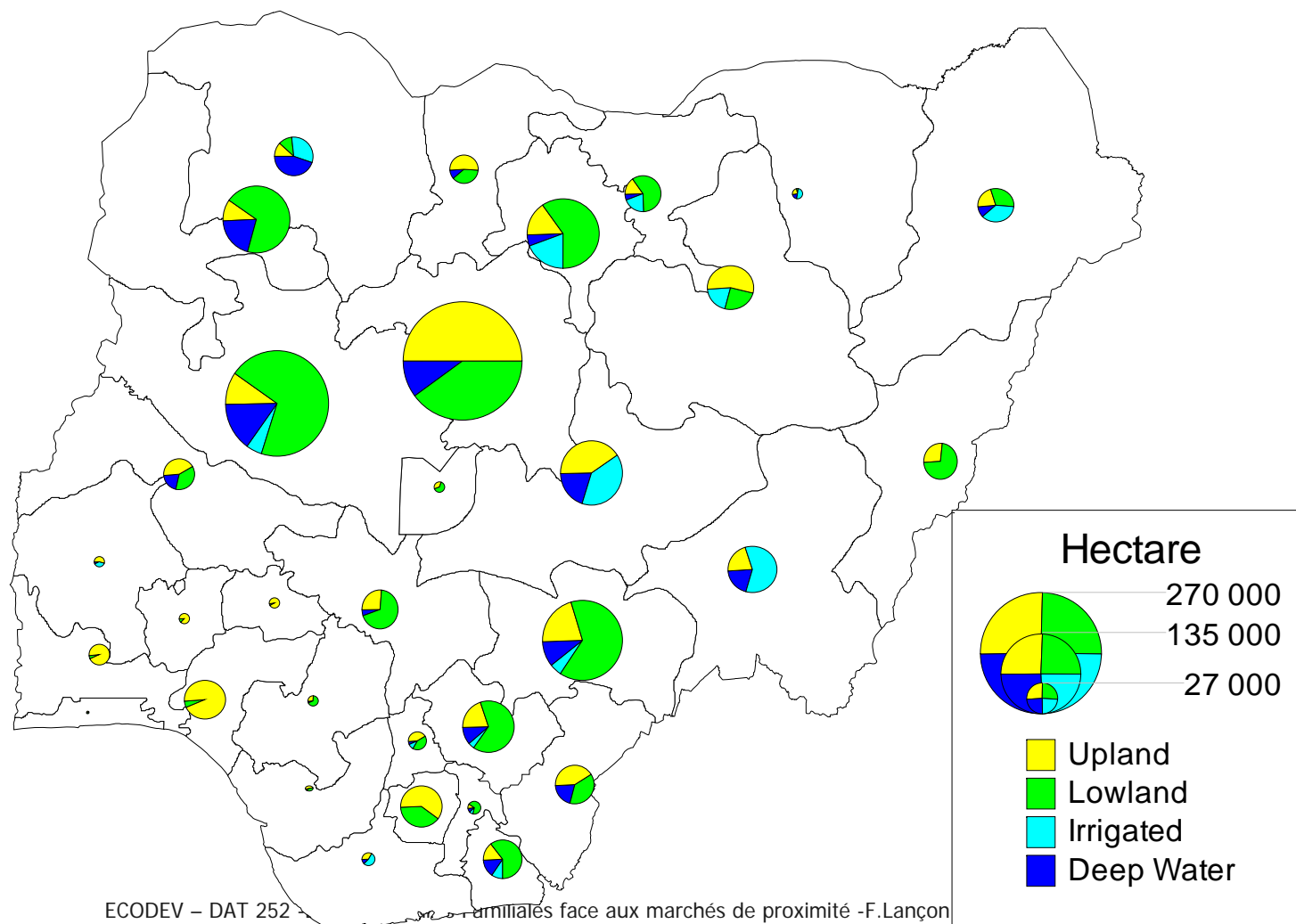
Production/Disponibilités
=taux de couverture des besoins

Exemple: Production et import de riz aux Nigeria

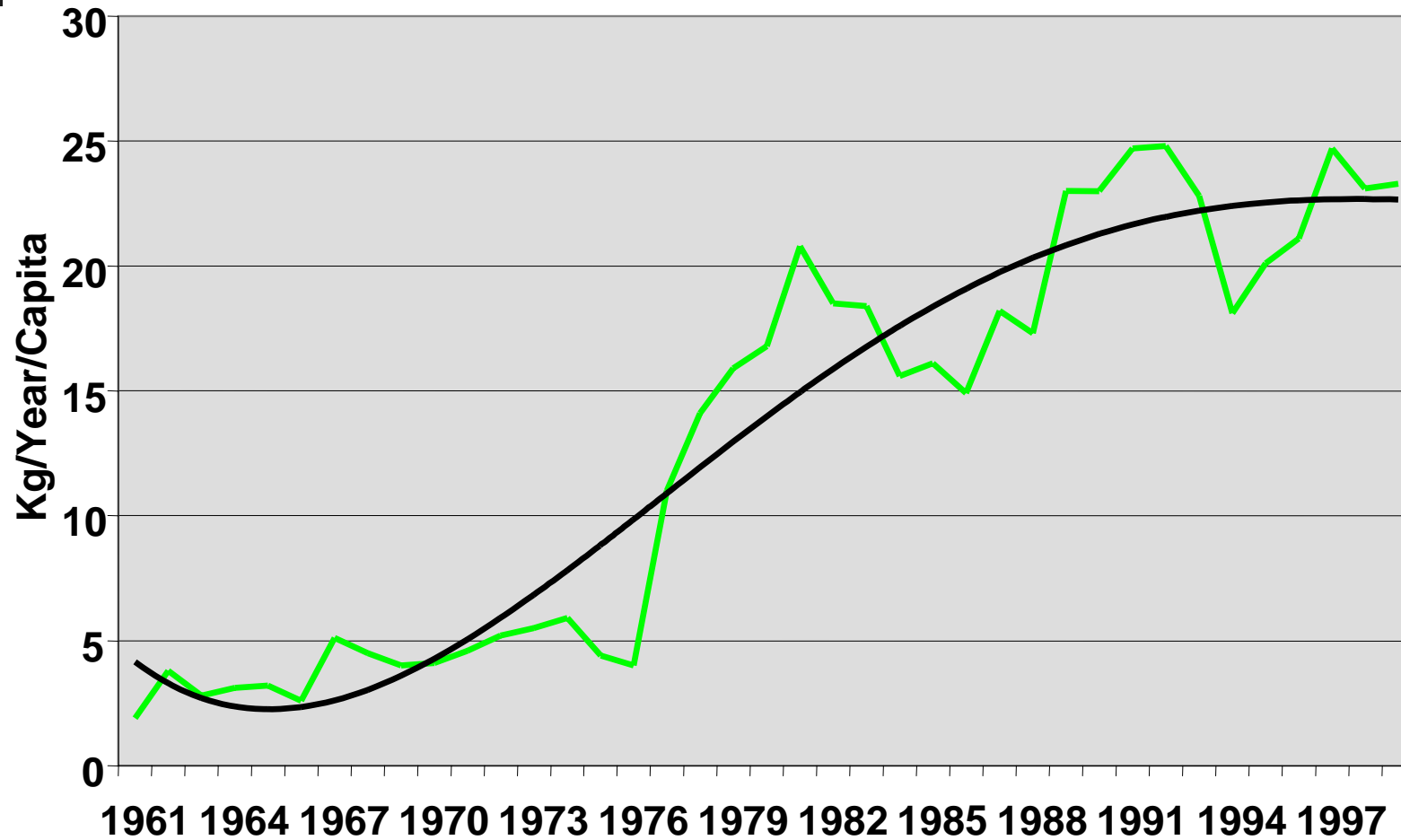




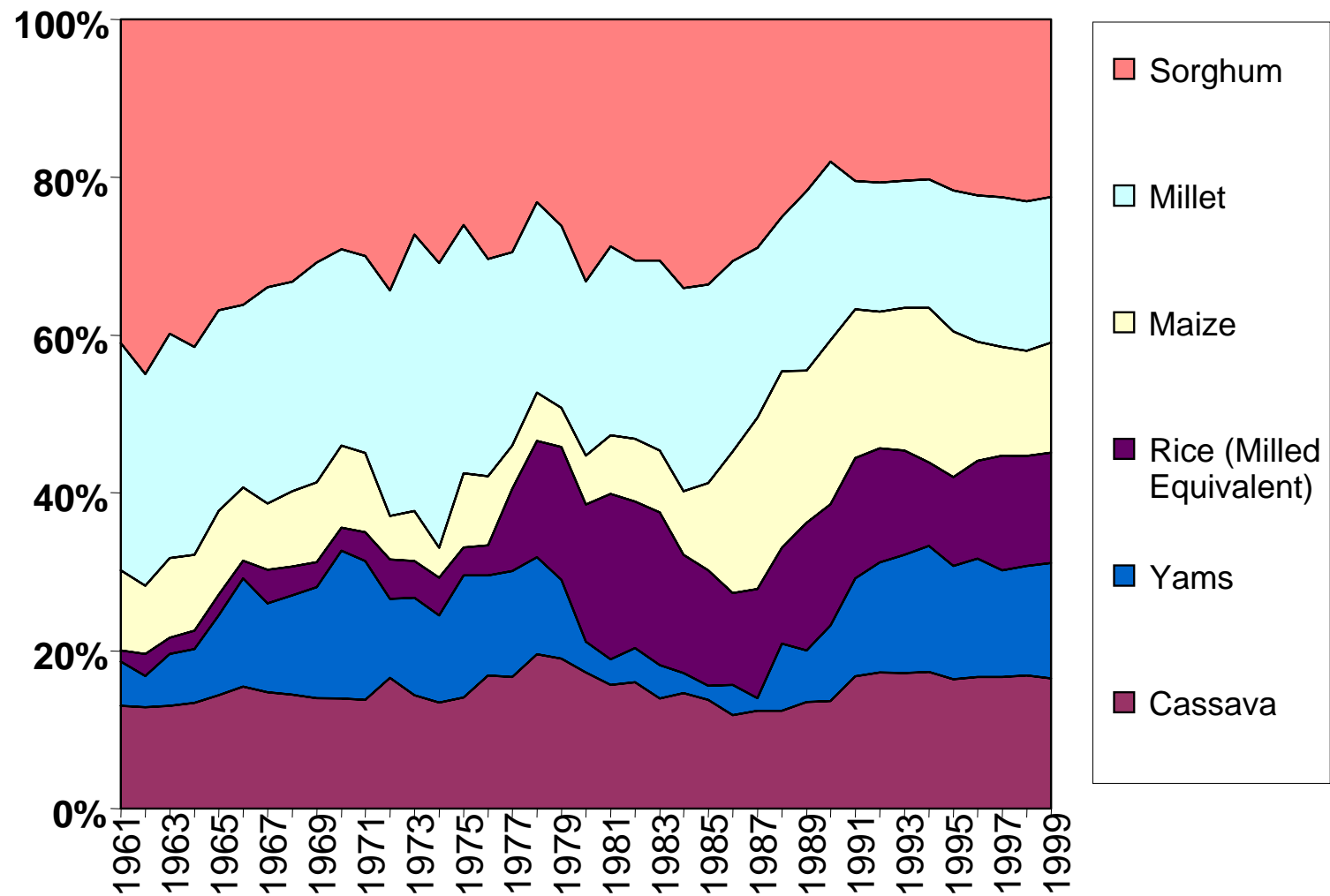
Répartition de la production rizicole par système de culture - Nigeria

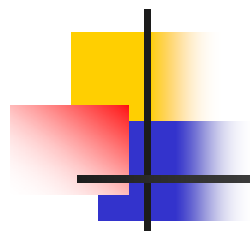


Evolution de la consommation apparente de riz au Nigeria

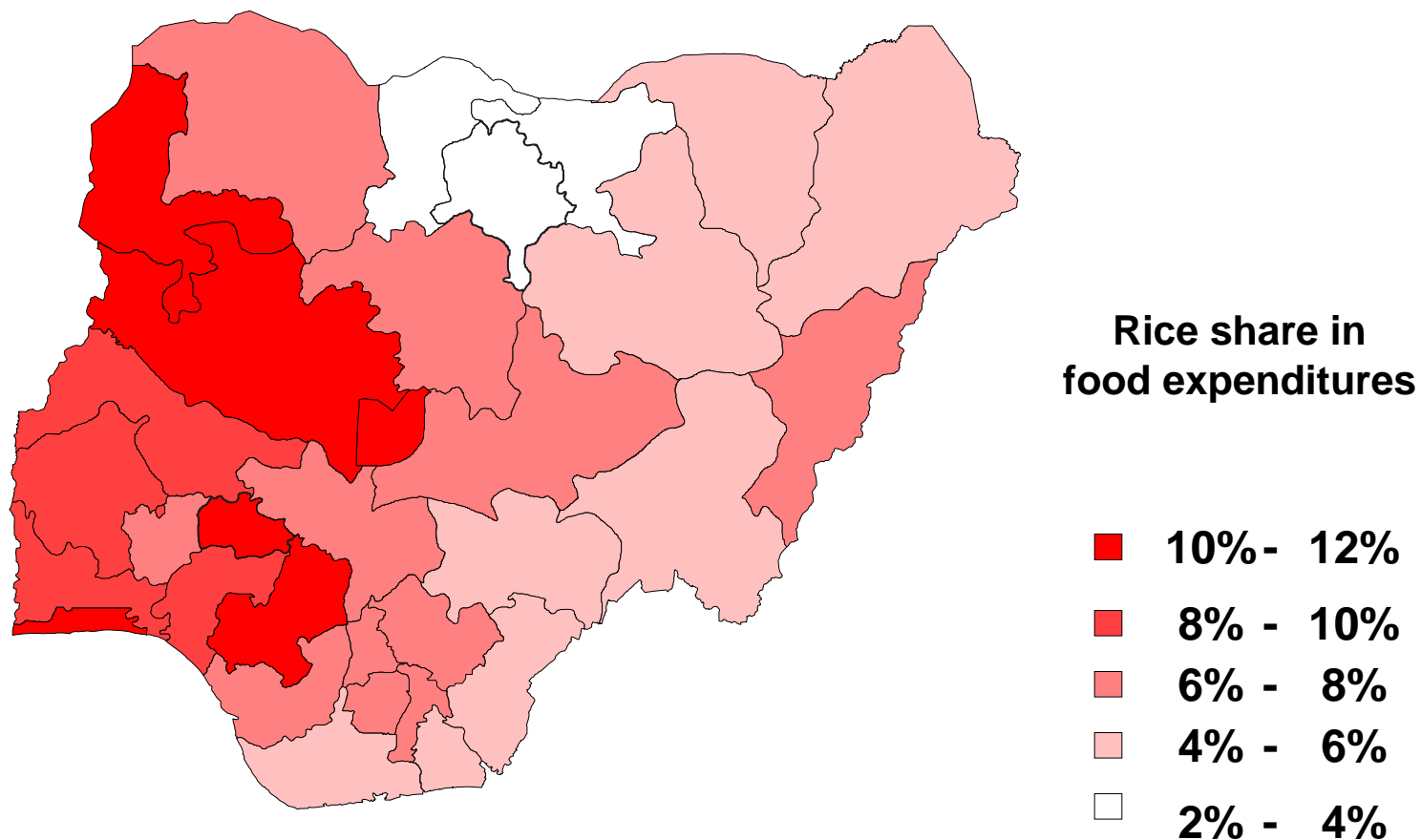


Part du riz dans la consommation alimentaire - Nigeria

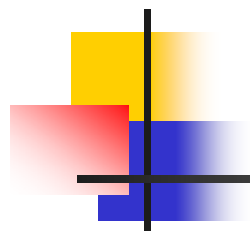




Distribution géographique de la part du riz dans les dépenses alimentaires - Nigeria



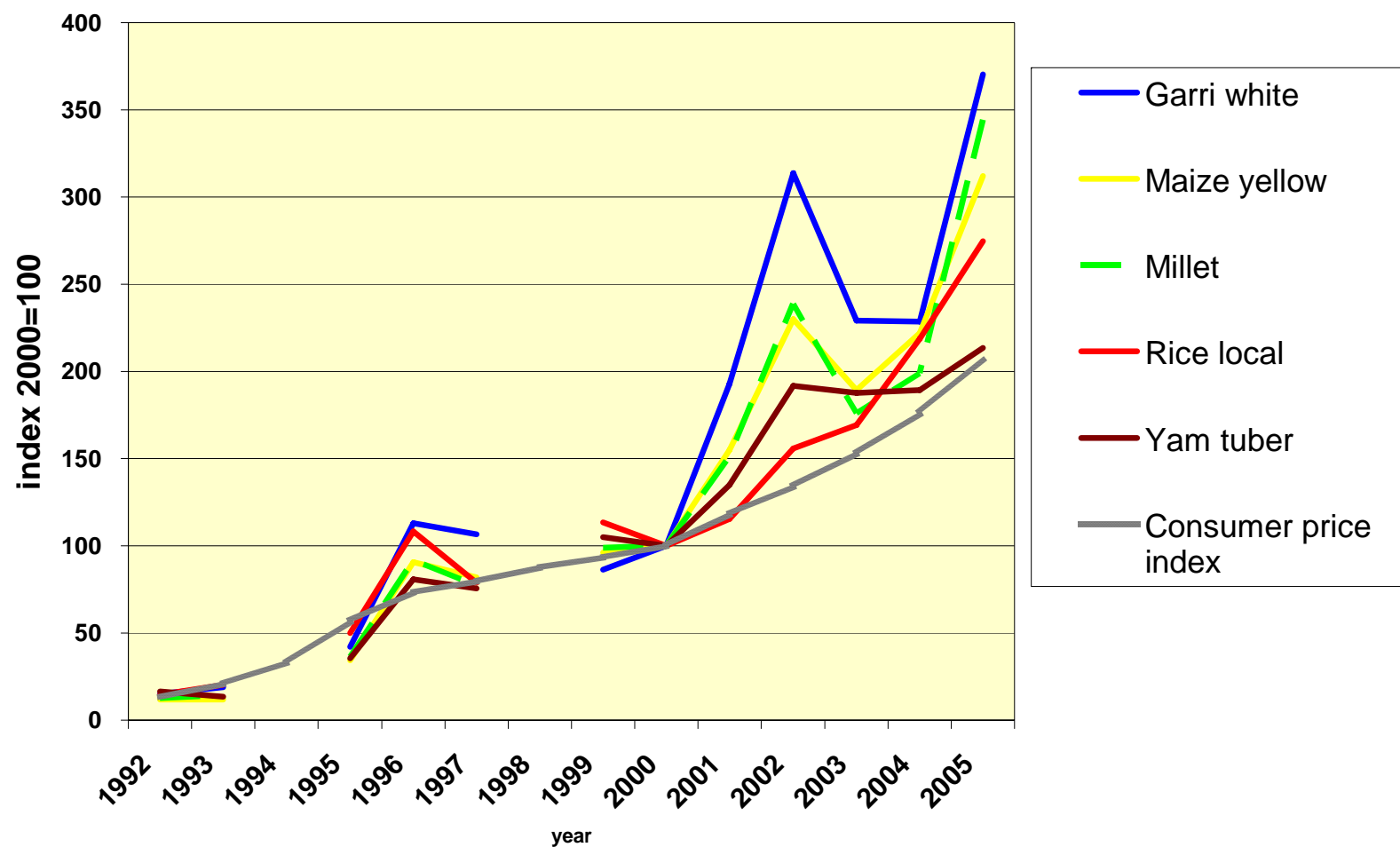
Sources: FOS data, 1995



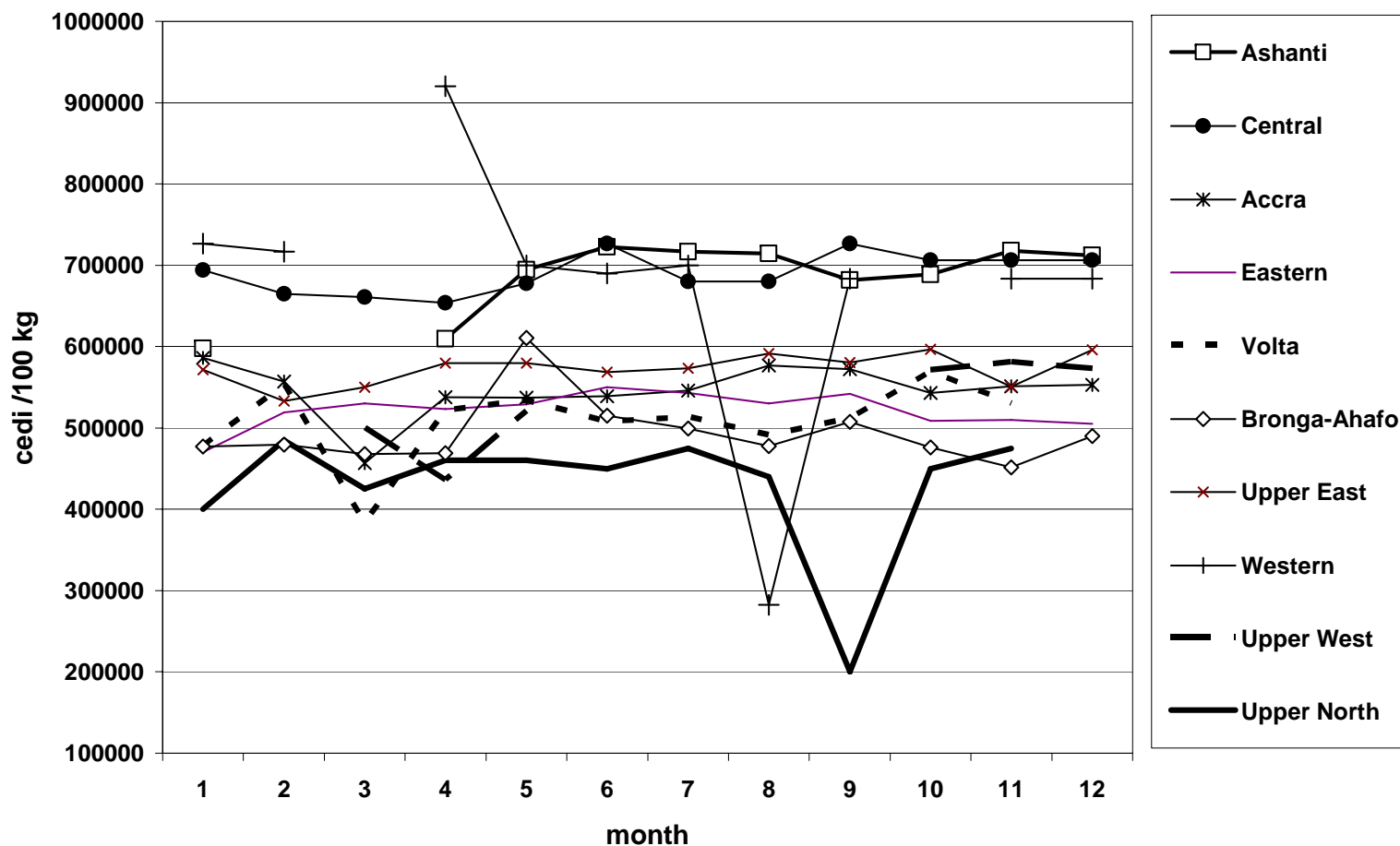
Prix sur le marché domestique

- Les prix
 - Prix de gros
 - Prix de détail
 - National ou local.
 - Prix par qualité et origines (local et importé)
 - Changement dans les prix relatifs entre les produits de même catégories
 - Evolution par rapport à l'indice des prix.

Evolution des prix du riz et des autres produits vivriers - Nigeria



Variations mensuelles des prix en 2006 pour les principales régions du Ghana

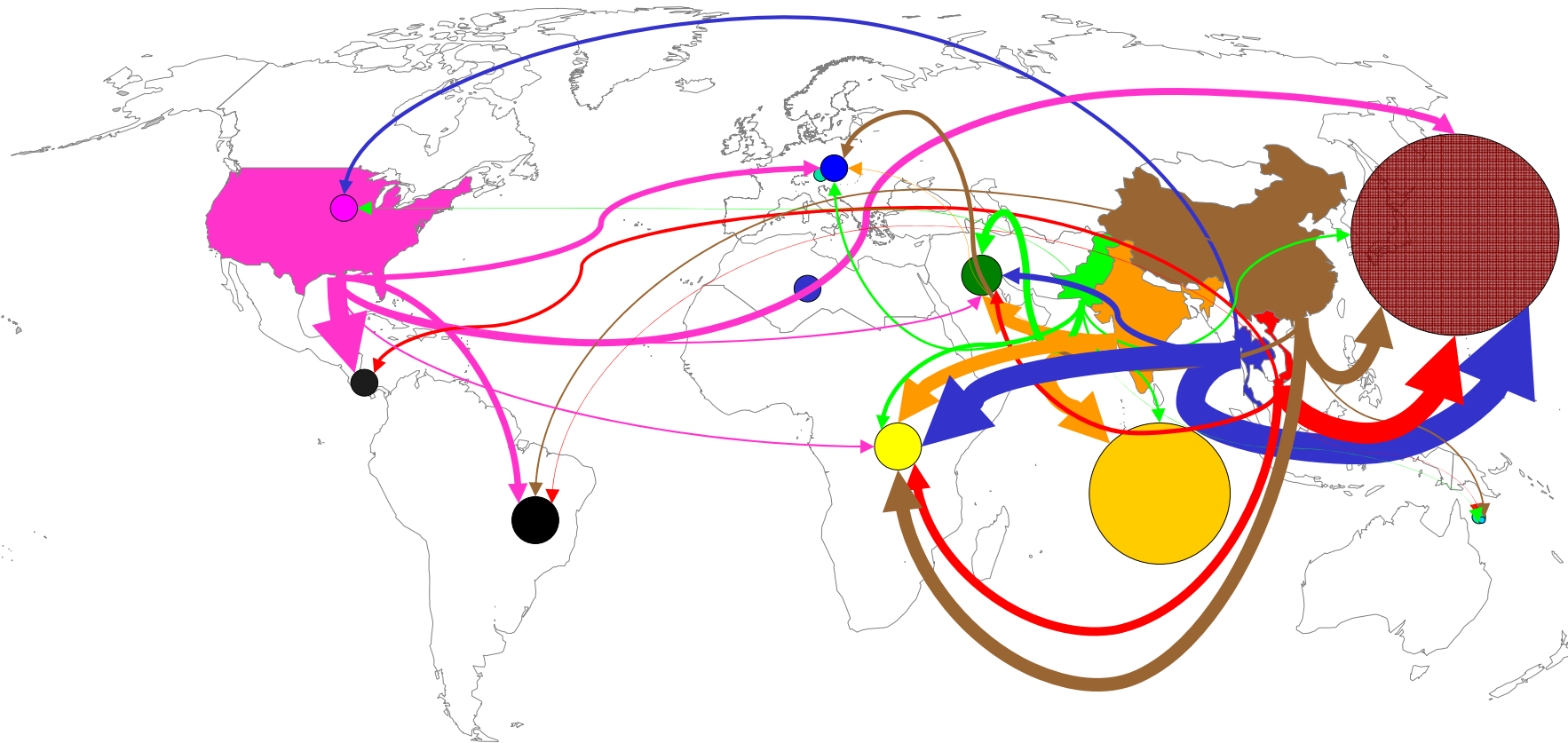




La filière et le marché mondial

- En volume: Position du pays sur le marché mondial
 - Importation (évolution)
 - Part des importations dans le commerce mondial
 - Principaux fournisseurs
 - Exportations
 - Part des exportations dans le commerce mondial
 - Positionnement en termes de qualité
 - Principaux clients
 - Le pays est-il « price taker » ou « price maker »?
- En valeur:
 - Evolution des prix mondiaux par marché de référence et par qualité
 - Part des importations/exportations dans la balance commerciale.

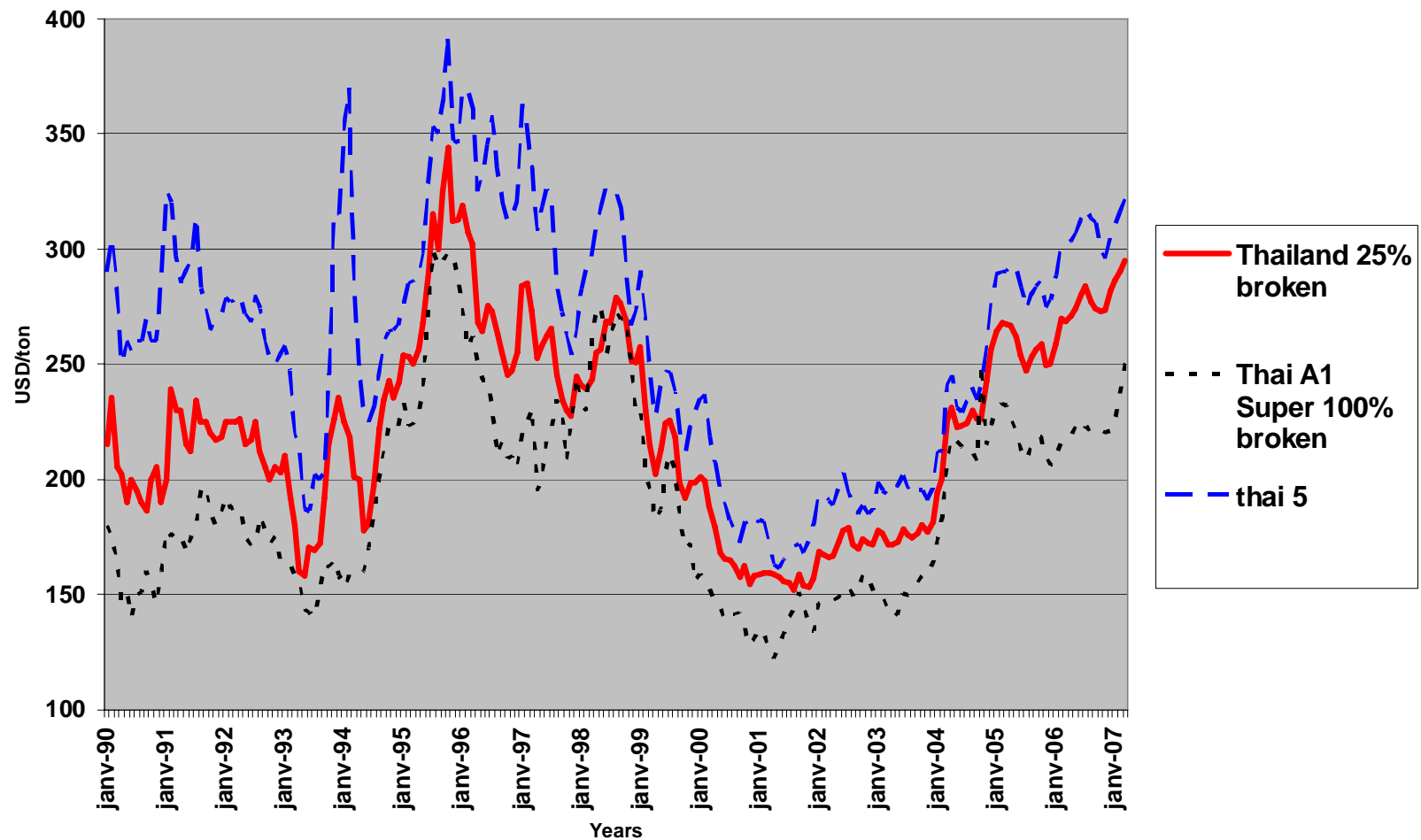
Configuration du marché mondial du riz



Year 2004

source: based on USDA -data

Evolution du prix des types de riz sur le marché mondial





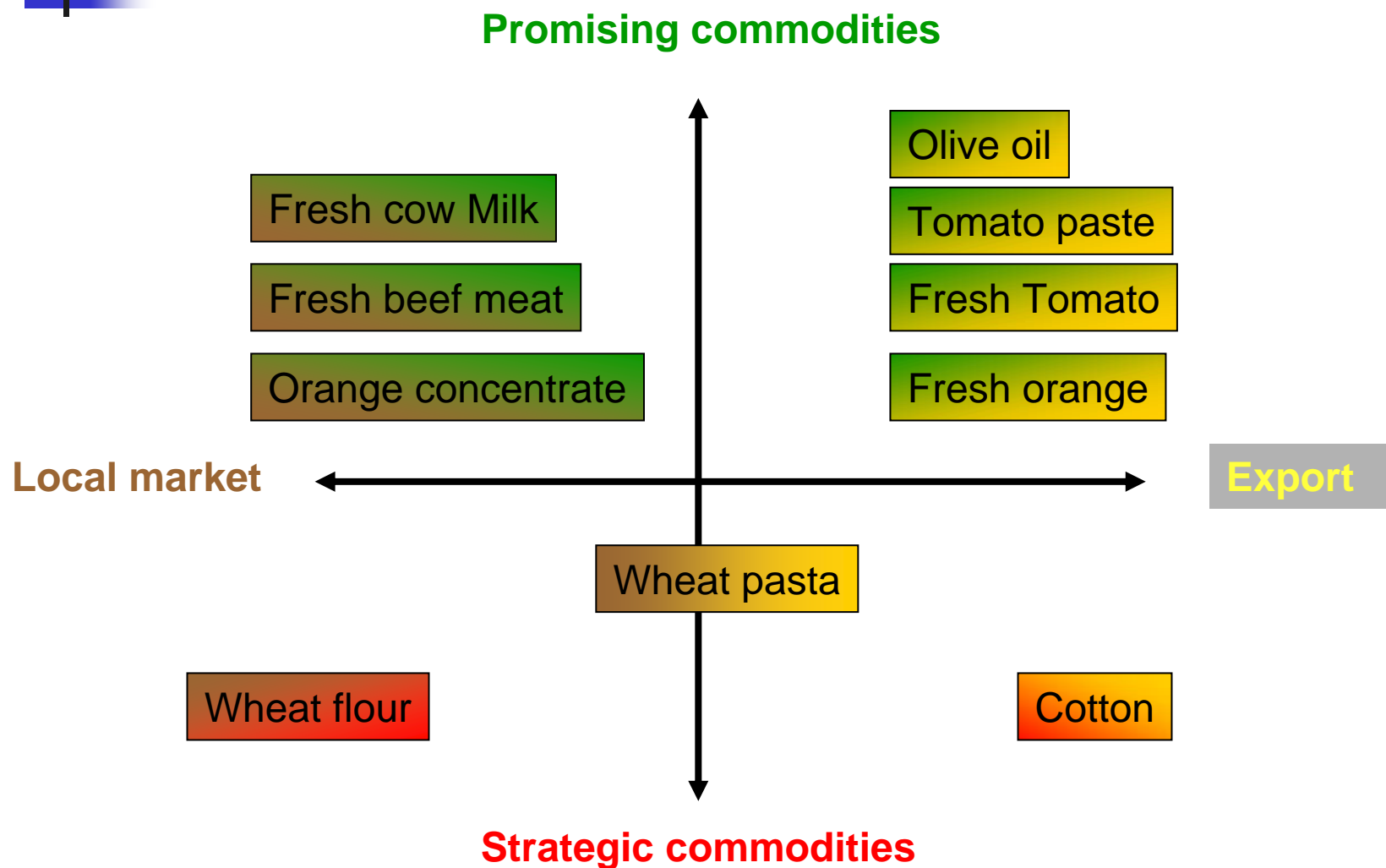
Effets des politiques économiques sur la filière



La place du produit dans la politique agricole

- Produit pris en compte explicitement ou non dans les documents de politique agricoles ou de développement:
- Produits stratégiques ou mineurs
- Rôle attribué aux produits dans les politiques:
 - Sécurité alimentaire
 - Accroissement des revenus (potentiel en exportation), lutte contre la pauvreté.
 - Thème dominant: Gestion des ressources naturelles, compétitivité

Classification des produits retenus pour analyse de la compétitivité des filières – Syrie 2005





Historique des décisions de politique économique

- Programme de développement
- Contrôle des prix; office de régulation des marchés, politique de soutien indirect (stock...)
- Privatisation des opérateurs publics
- Mise en place de normes sur la qualité
- ➔ Identifications des points de rupture/changement.



Changement de la politique tarifaire des importations de riz au Nigeria

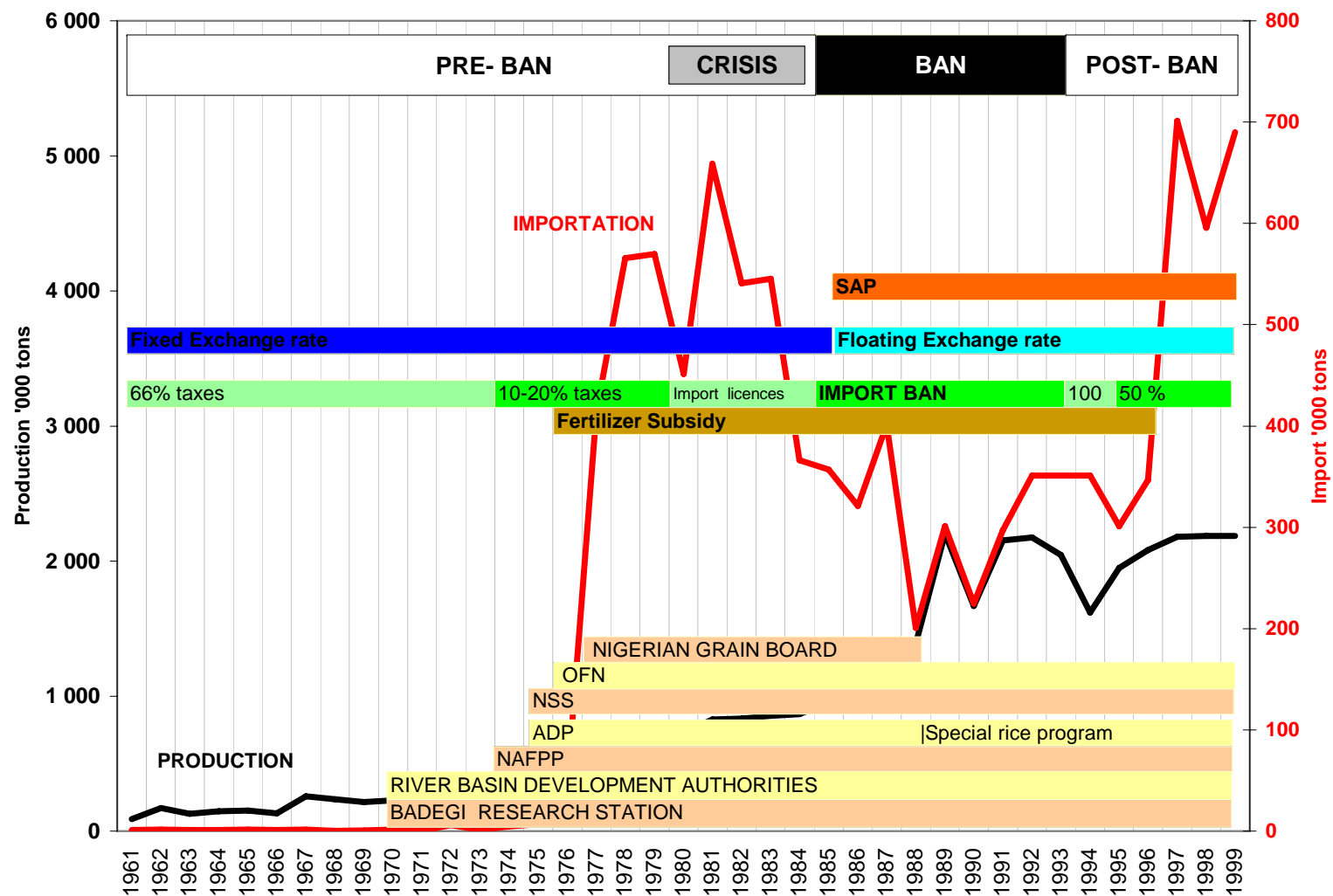
Period	Policy Measures
Prior to April 1974	66.6% tariff
June 1978-October 1978	19%
September 1979	6 month ban on all rice imports
January 1980	Import license issued for 200,000 tonnes of rice
October 1980	Rice under general import license with no quantitative restrictions
October 1985	Importation of rice (and maize) banned
1995	100%
1996	50%
2001	85%
2002	100%
2003	110% with a reference price for duty calculation of 230USD FOB +
2005	Reference price (including shipment) 365 USD for Thai rice and 325 USD for indian rice 50% duty on paddy rice
2006	105%

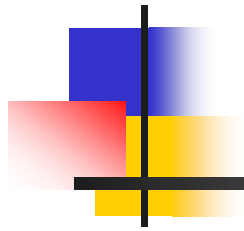


Incidence des politiques économiques macro-économique

- Politique commerciale.
 - Accord commerciaux (globaux, régionaux, bilatéraux) ayant un impact sur le produit considéré
 - Evolution des droits de douanes ou taxe à l'importation et à l'exportation
 - Mise en place de norme à l'export ou à l'import
- Politique monétaire et budgétaire.
 - Evolution des taux de change
 - Taux du crédit
 - Taux d'imposition (TVA, Taxe sur l'énergie)
- Politique de développement
 - Ouverture de l'économie aux investissements étrangers
 - Evolution du cadre législatifs et de sa mise en vigueur.

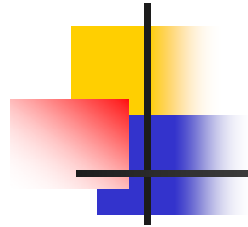
Synthèse politique rizicole Nigeria





Méthode d'analyse

Introduction



Repartir de la définition

L'analyse de filière consiste à caractériser un *systeme centré sur la production d'un bien ou d'un service reposant sur une séquence d'opérations ou de fonctions techniques interdépendantes nécessitants la coordination de plusieurs acteurs* afin d'en évaluer les performances pour définir des actions d'appuis



Objectifs de l'analyse

- Caractérisation du système filière
 - Identification des éléments qui le composent et de leurs relations
 - Sélection des éléments à retenir pour l'analyse, du niveau de détail de la caractérisation et des contours de la filière
 - Intégrer un ensemble d'informations de natures différentes (techniques, sociales, économiques...) de façon cohérente
 - Identification de sous-ensembles cohérents et particuliers
- Analyse des performances financières et économiques (évaluation) des ensembles caractérisés
 - Des critères d'évaluation définis en fonction d'objectif ou de priorité (création de revenu, répartition, viabilité)



Difficultés de l'analyse système

- La **caractérisation des composantes** du système (types d'acteurs, pratiques, techniques) est en fait indissociable de la **caractérisation des relations** entre les composantes (interdépendance, hiérarchie, séquence) et elles relèvent de **différentes échelles.**

➔ Processus itératifs



Etapes de la méthode 1/2

1. Le cadrage de la filière à l'échelle macro

- Les principales caractéristiques du marché du produit
- Les politiques économiques

2. Caractérisation de la structure d'ensemble de la filière

- Analyse fonctionnelle
- L'espace

3. Caractérisation des éléments composants le système

- Analyse technique
- Analyse des pratiques
- Typologies des agents

4. Caractérisation des liens entre les composantes.

- Les modalités de coordinations
- Les flux



Etapes de la méthode 2/2

5. Typologie de filières

- Caractérisation des sous-systèmes homogène

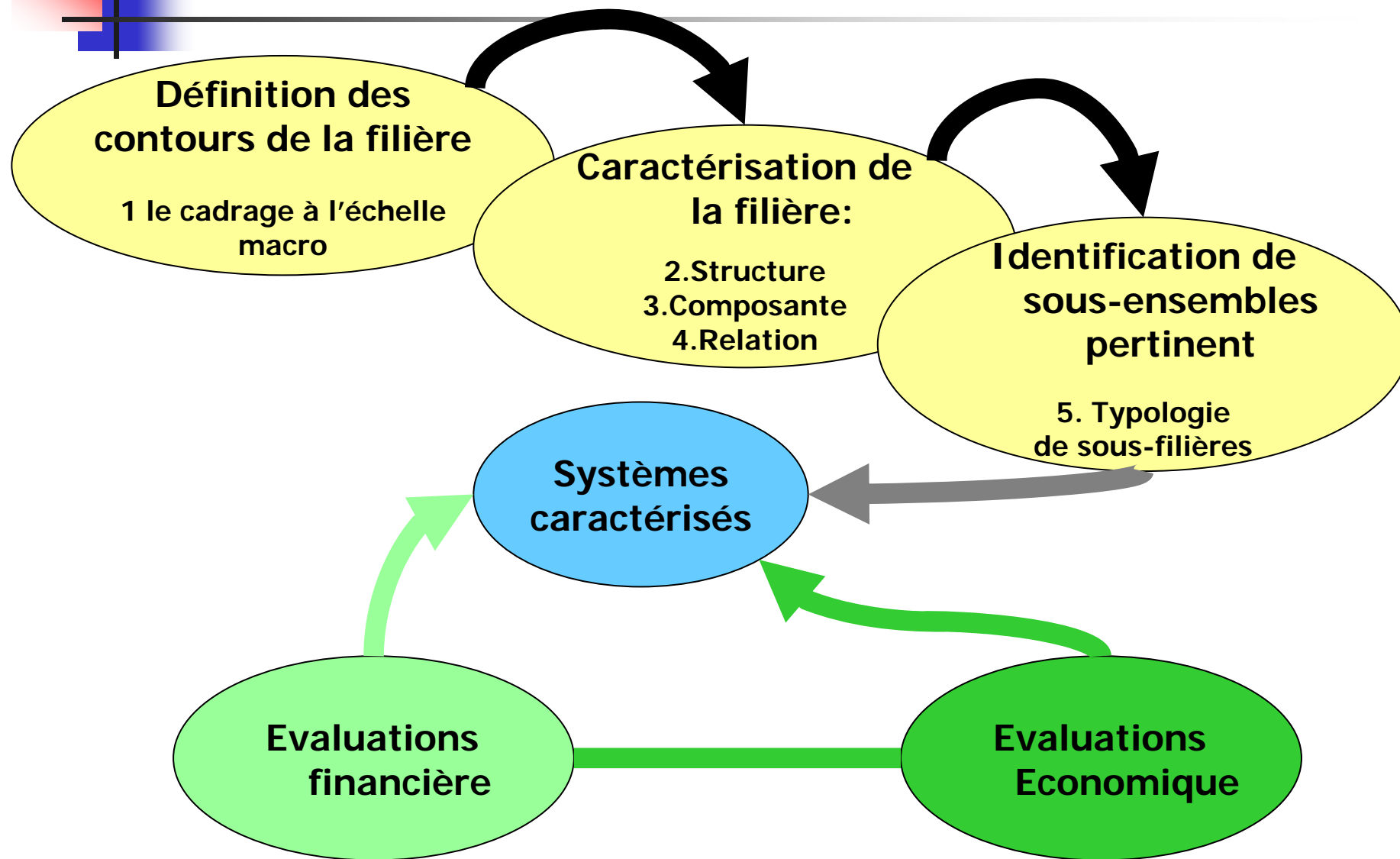
6. Analyse financière

- Budget représentatif des agents
- Consolidation

7. Analyse économique

- Insertion de la filière dans l'économie nationale
- Compétitivité de la filière dans une économie mondialisée

Logique de la méthode d'analyse





Analyse de filière et référentiels conceptuels.



Une définition de la filière

- un système centré sur la production d'un bien ou d'un service reposant sur une séquence d'opérations ou de fonctions techniques interdépendantes nécessitant la coordination de plusieurs acteurs.




Référentiels théoriques et enjeux de politiques publiques.

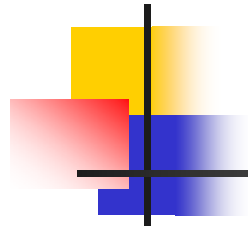
- L'analyse des interactions entre opérateurs économiques relèvent de:
 - plusieurs courants de pensée ou disciplines,
 - qui se sont développés en parallèle ou successivement
 - en réponse à des préoccupations différentes.
- Il est important de souligner ces divergences et convergences, car elles sont révélatrices
 - du rôle, des objectifs et du contenu des politiques publiques,
 - des échelles d'interventions et des acteurs privilégiées déterminant la configuration des modes d'insertion des agricultures dans l'économie.



Economie de la planification

- Economie du développement industriel (industrie-industrialisante. (G. De Bernis)
 - Pb de nomenclature -branche pas assez fine.
 - Dynamique intersectorielle, inter-branche mal représentée par le Comptes de la Nation (TEI).
- Développement des approches en termes de filière travaux de l'ADEFI, Y Morvan 1985.
- Enrichissement progressif avec les apports de l'école de la régulation, De Bandt CERNEA
- Représentation basée sur des complémentarités fonctionnelles: "Plan calcul"
- Souci d'identifier les points optimaux pour l'intervention publique dans le processus de développement industriel et d'innovation, recherche des effets d'entraînement, effet de levier

 Ph.Hugon



Dynamique du capitalisme

- Approche partant d'une représentation globale basée sur un emboîtement d'échelles inspiré de F.Braudel (hiérarchie des dynamiques économiques: économie du quotidien, économie des échanges, et le capital)
- Remise en cause de l'Etat comme point central de régulation du système, développement des FMN
- Les comportements des agents et leurs stratégies ne peuvent se comprendre que par leur position par rapport à l'économie globale.
- Représentation en termes de pouvoir et de domination.



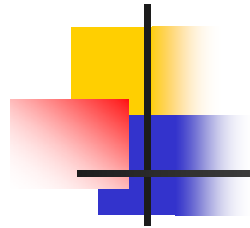
T.Sturgeon



Economie industrielle et gestion

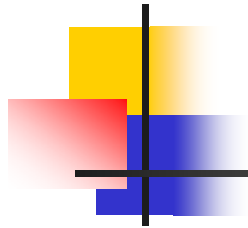
- On part de l'analyse du rôle de l'entreprise (A.Marshall, Coase)
- Apport des travaux de la NEI sur les modes de coordination.
- Courant de le gestion (Porter), stratégie d'insertion de l'entreprise dans son environnement: compétition/collaboration
- Vision managériale et de positionnement stratégique de l'entreprise par rapport à ses partenaires (BtoB).

 S.Lazzarini



Application dans le cadre de l'agriculture

- Passage d'une économie rurale autocentrée à une agriculture agro-industrielle
- Spécificité des marchés agricoles particulièrement défaillants
 - Périssabilité et...
 - ...saisonnalité
- Travaux de Lauret/Perez, Montaigne,



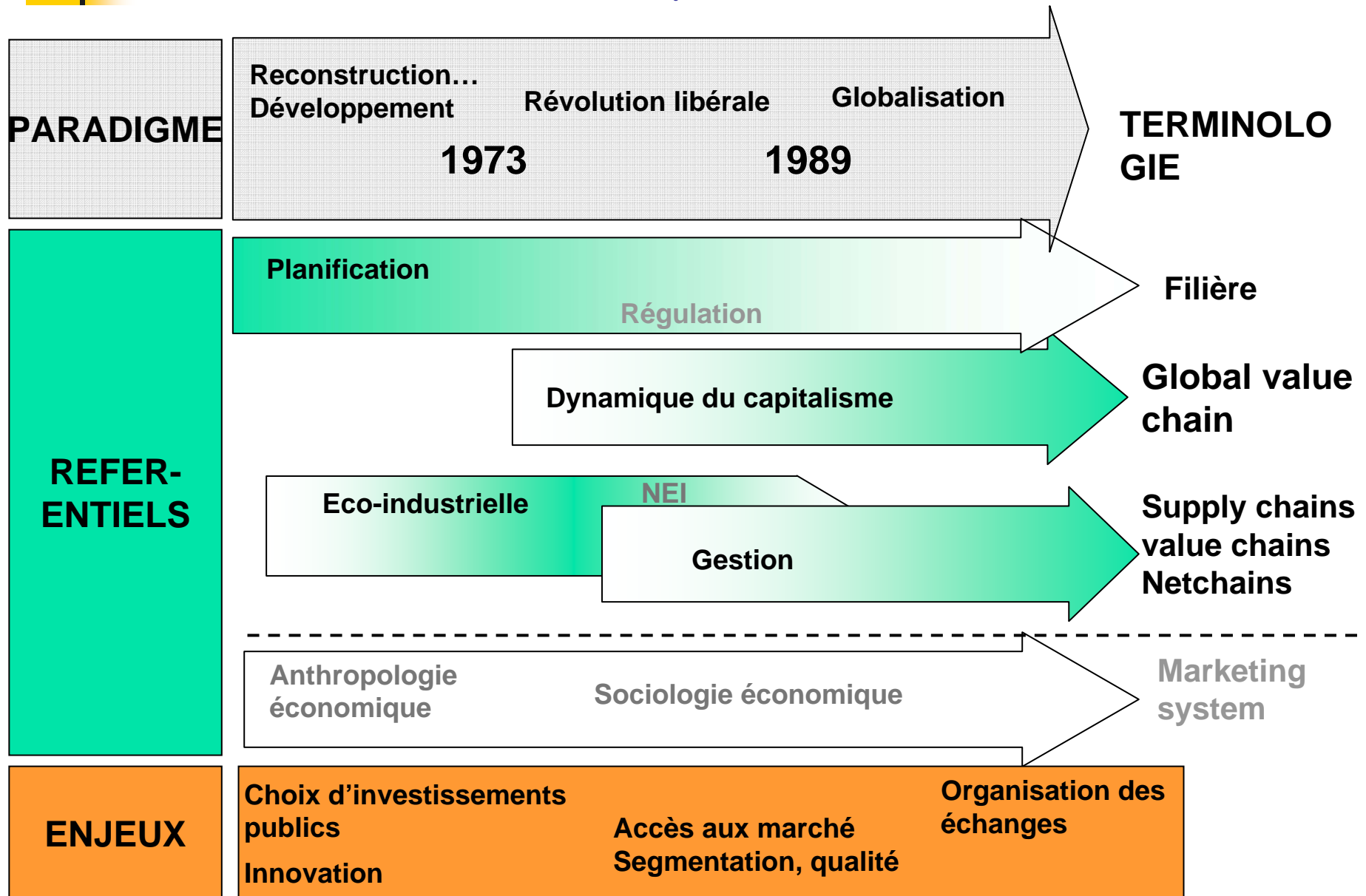
Application dans le cadre d'économies en voie de développement.

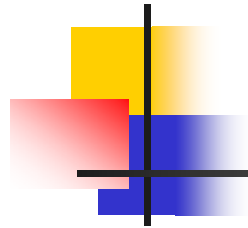
- Pb d'industrialisation. Economie polarisée sur des secteurs dominants
- Pb d'intégration dans l'économie mondiale
- Pb de la question urbaine
- Pb de l'articulation entre une économie marchande, formelle et une économie de subsistance, informelle...
- Questions se posant avec plus d'acuité sur l'agriculture ce qui a fait de l'agriculture un domaine d'application privilégiés de l'agriculture.
- Apport de l'anthropologie économique sur la question du marchand/non-marchand.



Ph.Couty

Déclinaison du concept de filière



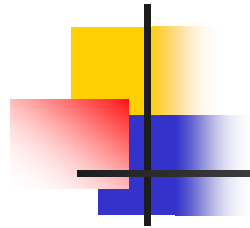


Les points communs

- Vision systémique
- Remise en cause du marché comme seul mécanisme de coordination entre les acteurs économique.
- Reconnaissance d'un niveau d'analyse intermédiaire entre l'analyse micro (analyse du comportement d'un agent pris isolément par rapport à son environnement) et une analyse macro (plus d'agents).
- Importance de l'espace (distances, échelles de référence) et du temps (histoire, mémoire) dans le comportement des agents.



Introduction de la thématique



Plan

1. Clarification de l'objet d'étude
2. Marché et agriculture dans le développement: mise en perspective
3. Les actions d'appuis à la commercialisation
4. Problématique



1 Clarification de l'objet d'étude



Marché de proximité versus marché mondiaux?

- Notion de distance: mais quelle distance?
- Différence de nature?
- Espace de valorisation des productions agricoles opposées ou complémentaires?



Marchés domestiques versus marchés extérieurs ?

- Marchés liés au commerce international (export)
 - Cultures de rente: café, cacao, coton
- Marchés domestiques (marchés de consommation locale)
 - Céréales, produits de l'élevage
- Mais il ya aussi des importations (les marchés domestiques sont soumis à la concurrence mondiale)
 - Blé, Riz, sucre, huile, lait, poulet...



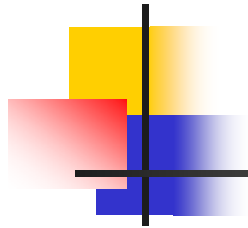
Secteur informel versus secteur formel?

- Opérateurs des marchés domestiques relèveraient du secteur informel (petite production marchande, artisanat alimentaire)
- Opérateur du marché mondial sont des firmes industrielles nationales ou internationales
- Mais développement croissant d'entreprise formelle sur les marchés domestiques: ex révolution des supermarché, exigence croissante de qualité, développement de classes moyenne urbaines



Produits vivriers versus produits agro-industriel?

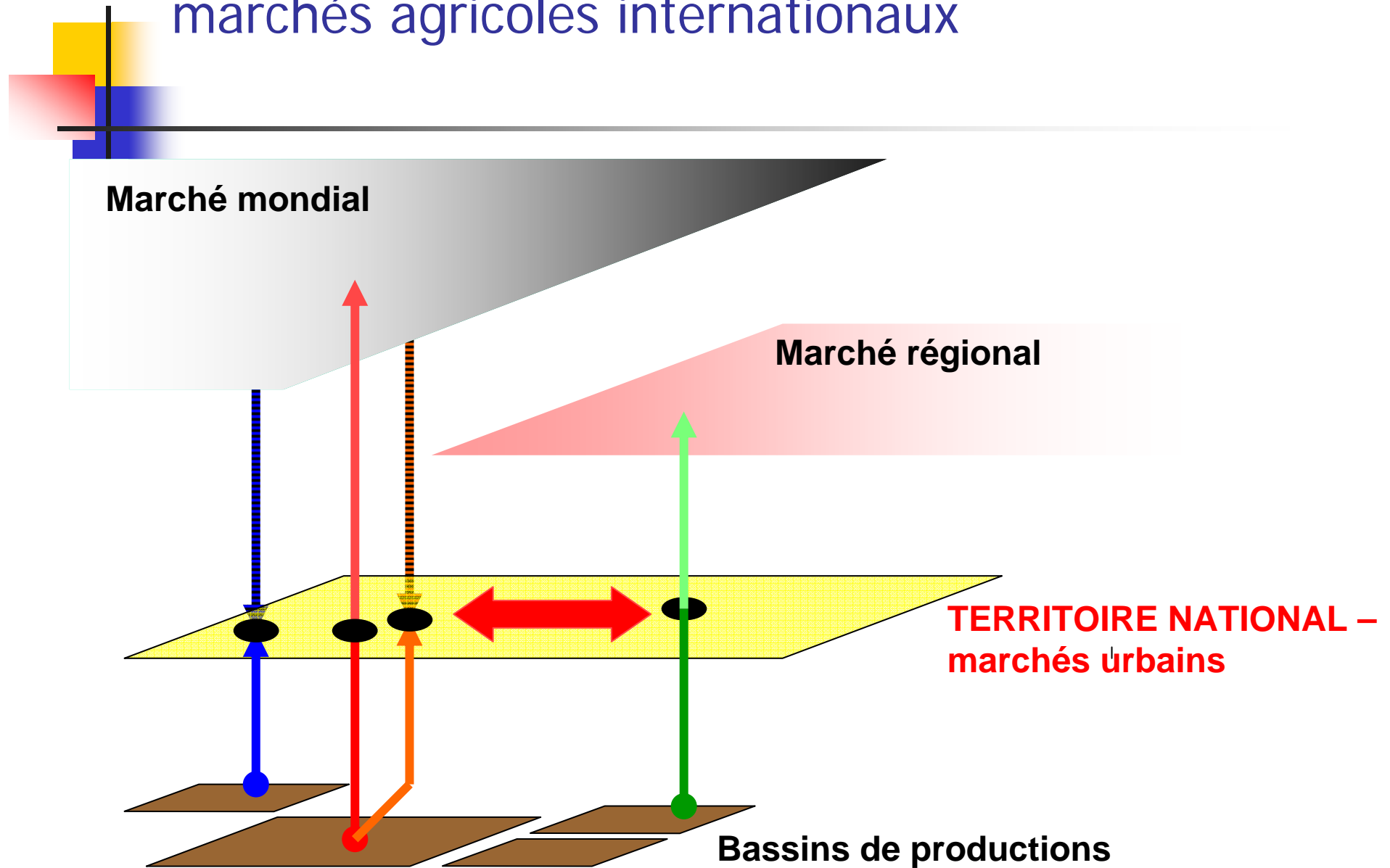
- Sophistication croissante des procédés de transformation, conditionnement des produits vivriers (industrialisation de l'agriculture)
- Développement rapide du commerce international des produits frais (légumes et fruits de contre-saison, baisse des coûts de transport, innovations logistiques)



Différence de nature ou gradient?

- Dichotomie marchés de proximité/marché internationaux représentative de cas extrêmes, d'idéaux types définis pour faciliter l'analyse.
- Pas d'opposition en termes de nature
- Le problème se pose plutôt en termes d'articulation d'espaces ou d'échelles d'échanges ou de circulation des produits agricoles

Articulation des marchés de proximités et des marchés agricoles internationaux





2. Marché et agriculture dans le développement: mise en perspective



Une question d'actualité qui est récurrente

- La valorisation des produits agricoles est considérée comme un des enjeux stratégiques pour le développement rural (incitation à l'innovation, création de revenu, lutte contre la pauvreté) cf rapport BM- 2008.
- Vision récurrente dans les stratégies de développement mais déclinée de façon différente en fonction des paradigmes
 - Développement: Modernisation de l'agriculture, de son intégration (opposée à l'agriculture de subsistance)
 - Efficacité: Processus de division sociale des activités (spécialisation est plus efficace... économie d'échelle).



Le développement planifié (périodes coloniales – 1985)

- Rationalité

- Hypothèse sur l'inefficacité des opérateurs privés et de petites tailles
- Accent est mis sur les aspects logistiques et techniques.
 - Volontés de normaliser, rationaliser la circulation des produits

- Objectifs

- Importance accordé à la paix civile en milieu urbain – sécurité alimentaire et stabilité sociale.
- Encadrement des prix (pas toujours effectifs)
- Volonté d'assurer une captation de la ressource (taxe à l'export)

- Instruments

- Encadrement des prix
- Office de commercialisation, caisse de péréquation conçues comme des institutions centrales de contrôle des flux de produits agricoles.



Le paradigme libéral (1985 – 2000)

■ Rationalités

- Intervention publique considérée comme inefficace alors que le marché est le mécanisme d'allocation le plus efficace des ressources (jeu de la formation des prix).
- Hypothèse sur l'esprit d'entreprise des opérateurs privés (petit ou grands) qui répondront aux incitations de la libéralisation

■ Objectifs

- Remise en cause du « biais urbain » au profit du monde rural. La libéralisation doit conduire à une revalorisation des produits agricoles.
- Ouverture des marchés domestique à la concurrence (interne et externe)

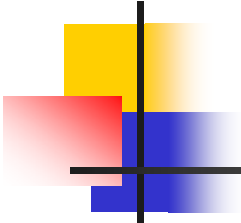
■ Instruments

- Pas de politique publique d'accompagnement/démentèlement
- Mise en place de système favorisant la concurrence via la diffusion d'information(SIM)



La révision du paradigme libéral (2000->...)

- Constat que le développement des marchés n'est pas un processus spontané. Est-ce que l'on peut assimiler commerce et marché?
- Faible capacité de développement des intervenants privés et forte concentration des intervenants.
 - Les petits opérateurs locaux ont peu de moyens d'investissement pour améliorer leur productivité.
 - Renforcement des monopoles privés sur les produits d'exports.
 - Emergence et diffusion de macro-acteurs de la distribution dans les pays du Sud (dans certains pays)

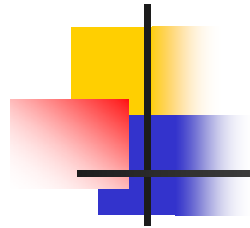


Rénovation nécessaires des actions d'appuis aux acteurs

- La libéralisation ne permet pas de répondre aux asymétries structurelles de l'agriculture par rapport aux marchés (dispersion, enclavement, saisonnalité, risque).
- Emergences de nouveaux opérateurs sur les marchés de (coopérative, multinationales, ONG...)
- Nécessité de rénover les stratégies pour accompagner l'intégration des agricultures au marché.

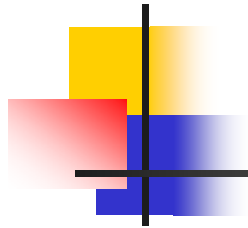


3. Les actions d'appui à la commercialisation



Plan de la présentation

1. Considérations liminaires sur les marchés agricoles et les fonctions d'intermédiations
2. Les contraintes qui affecte la mise en marché des produits agricoles
3. Les stratégies d'appui
4. Les actions d'appui



Considérations liminaires

- La conception des actions d'appui à la mise en marché des produits agricoles doivent prendre en compte:
 - La spécificité des marchés agricoles
 - Les fonctions assurés par les activités de commercialisation et de transformation dans l'intermédiation entre producteurs et consommateurs



Les spécificités des marchés agricoles

- Les produits

- Dispersion géographique:
 - Utilisateur d'espace
 - Caractère déterminant de la localisation (agro-écologie)
- Pondéreux -> cout de transport élevé par valeur transporté
- Périssables -> pertes de valeurs
- Production saisonnière -> variations de l'offre versus stabilité de la demande.
- Variabilité de la qualité

➔ Marchés caractérisés par le risque et l'incertitude



Les fonctions intermédiaires sont créatrices de valeur ajoutée.

- Fonctions commerciales
 - Transport
 - Transformation des lots (concentration/déconcentration)
 - Stockage
 - Le tri
- Fonction de transformation
 - Produit brut transformé en produit comestible
 - Stabilisation
 - Valorisation des sous-produit, recyclage...



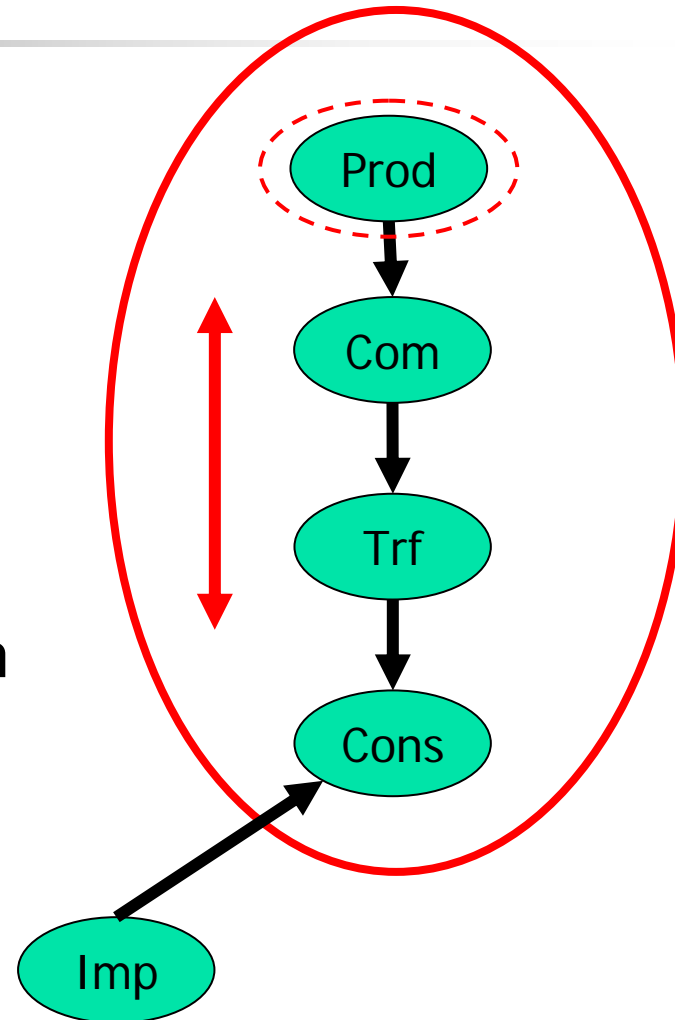
Contraintes de l'AF pour s'intégrer au marché

- Coût de production élevé (compétitivité prix)
- Coûts de commercialisation
 - Accès au marché (physiques)
 - Gestion du risque (financier et technique)
 - Position d'asymétrie (faible volume disponible, information, connaissance de la demande)
 - Pouvoir de négociation (capital, relations)

Stratégies d'appui à l'accès aux marchés des AF (1/3)

1. Amélioration du revenu des agriculteurs sur un marché donné.

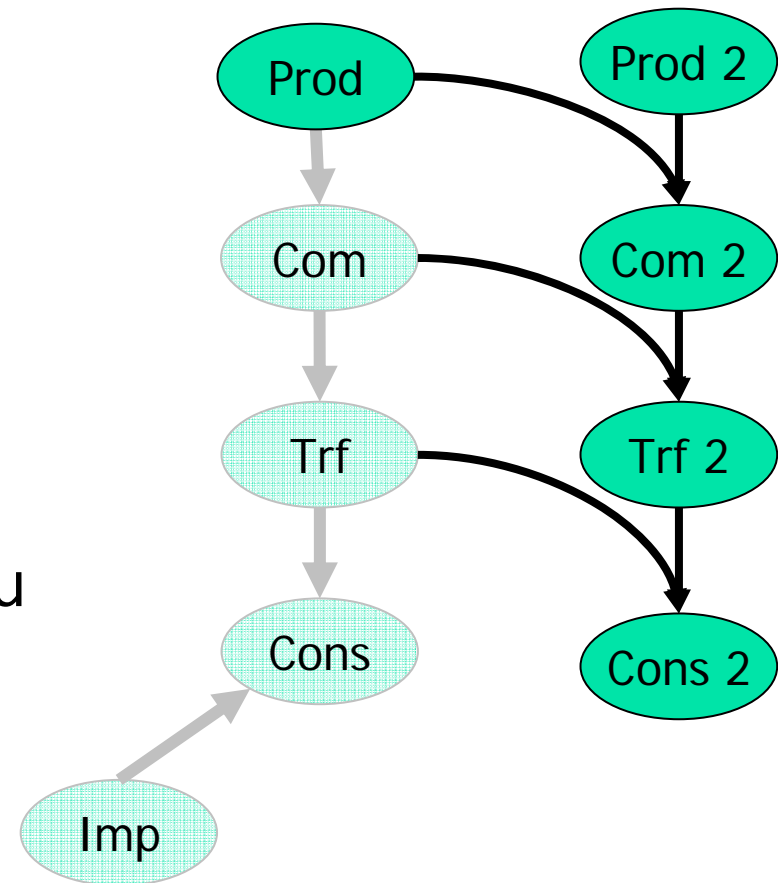
- Réduction des coûts de production et ou d'intermédiation
- Modification de la répartition des revenus entre les acteurs des filières agro-alimentaire
- Modification des politiques commerciales



Stratégies d'appui à l'accès aux marchés des AF (2/3)

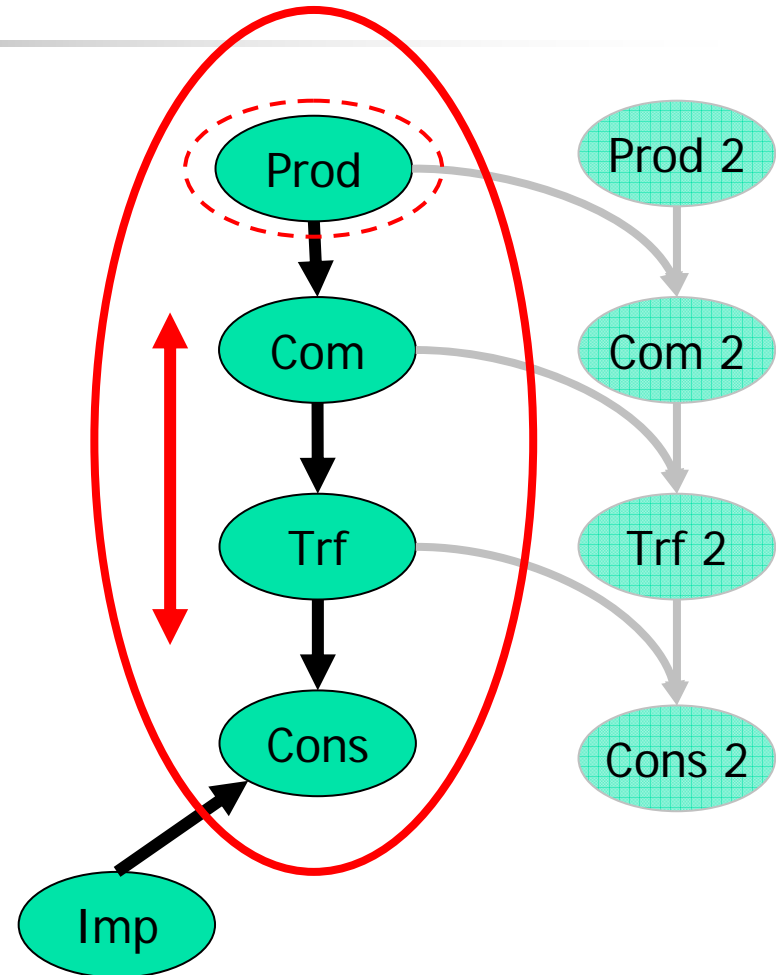
2. Elargissement des débouchés pour les produits des agriculteurs

- Extension de la demande (intensification de l'utilisation, élargissement spatial de la zone de consommation)
- Développement de nouveau segment de marché (qualité, bio, IG...)
- Développement de nouveaux produits



Stratégies d'appui à l'accès aux marchés des AF (3/3)

- Crucial de prendre en compte l'évolution de la demande dans la définition des stratégies: « le consommateur/utilisateur est roi »
- Mais ce paramètre est largement donné et peu maîtrisable.
- Stratégie d'appui en prenant un marché donné est donc plus facile à mettre en œuvre à court termes.





Les types d'actions pour l'appui à l'AF (1/3)

- Investissement physiques:
 - Infrastructure et moyen de transport
 - Impact des route cotonnières en Afr. Ouest.
 - Place de marché: marché paysans de Huancaro à Cusco (Pérou)
 - Système de conditionnement /manutention
 - Stockage et technique de transformation
 - Mécanisation du décorticage du fonio en Afr de l'Ouest.
 - Mise en place de cuve réfrigéré pour le lait
 - Unité de conditionnement et de pour les fruits



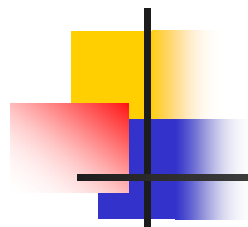
Les types d'actions pour l'appui à l'AF (2/3)

- Services
 - Informations
 - Mise en place de Systèmes d'Information sur les marchés
 - Etudes/diffusion d'information sur les préférences des utilisateurs
 - Crédits/système d'assurance
 - Crédit nantis (warrantage)
 - Crédits à l'investissement (Pasal – Guinée)
 - Crédit pour les fonds de roulement (Pasal – Guinée)
 - Appuis techniques/formation



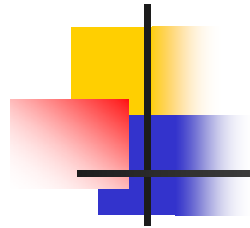
Les types d'actions pour l'appui à l'AF (3/3)

- Mise en place de nouvelles formes de coordination
 - Contrat
 - Action collective/ventes groupées
- Mise en place de nouvelles organisations
 - Organisation de producteurs
 - Interprofession (Interprofession riz au Ghana)
 - Observatoire (Observatoire coton, AO)
 - Organismes de certifications (Com. Equit, Bio...)
- Nouvel environnement institutionnel
 - Loi sur les associations, normes sanitaires et IG
 - Politique commerciale (Tarifs douaniers...)
 - Fiscalité



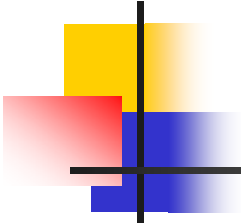
Actions d'appuis et stratégies

		Stratégie	
		Demande constante	Elargissement
A C T I O N S	Infrastructure	Réduction des coûts (stockage)	Accès nlle zone de vente, route maritime, aérienne
	Innovation	Réduction des coûts	Nouveaux produits, qualité
	Service	Crédit pour accélérer les rotations ou mieux valoriser les produits	Connaissance de nouveaux marché Crédit pour investir sur de nouveaux produits
	Coordination	Contrat, renforcement de la concurrence	Mise en place de nlle filière (C Equitable, supermarché....)
	organisation	Ventes groupées	Certification, qualité...
	environnement	Taxe, prix des facteurs de production Tarif douaniers	Législation Accord commerciaux



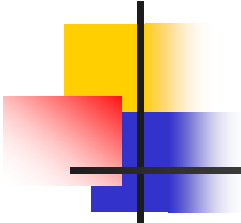
Acteurs du changement

- Qualité des organisations et capacité des acteurs de la filière conditionnent la durabilité des actions
 - Individu
 - Organisation professionnelle
 - ONG
 - Administration/bailleurs de fonds.
 - Entreprises privées (ex des chaîne de supermarché, filières agro-industrielles)



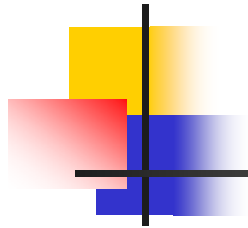
Cadres et processus institutionnels de mise en œuvre (1/2)

- Projet intégrés de développement à base régionale.
 - Composante « mise en marché » de plus en plus fréquente
 - Actions d'appui à la commercialisation comme instrument de création de revenu mais aussi comme cadre d'apprentissage de l'action collective
 - Central Cordillera Agricultural Programme (CECAP) Philippines
 - Programme d'Appui au Développement de l'Agriculture du Burkina Faso (PADAB)
 - Agricultural Development Project in Nigeria (ADENI)



Cadres et processus institutionnels de mise en œuvre (2/2)

- Projet de recherche-développement avec une composante application
 - Entrée par la technologie.
 - Projet fonio AO (CFC)
- Projet centré sur une filière « stratégique »
 - PASAL Guinée , Riz
 - Food Security and Rice Producers organization project (FSRPOP)
- Projet de lutte contre la pauvreté
 - Kallapanchi, (Pérou), AVSF
- Politique publique

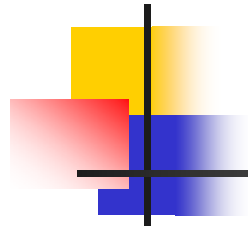


Conditions de réalisation (1/2)

- Mise en œuvre d'une stratégie d'appui repose rarement sur un type d'action mais plutôt sur une combinaison d'actions
 - Innovation, crédit, organisation.
- La faisabilité, le succès et l'échec sont aussi fonction de l'environnement institutionnel dans lequel vont s'inscrire ces innovations.
 - Capacité d'organisation des acteurs (qualifications, environnement politiques, légitimité des organisations, niveau d'adhésion des acteurs)
 - Préexistence de services (crédit, conseil technique...)
 - Conditions macro-économiques stables et favorables
- Changement technique et organisationnel demande du temps: pas toujours compatible avec l'horizon temporel des projets et financement.

Pertinences des actions face aux contraintes.

		Coûts de commercialisation	Gestion du Risque	Assymétrie	Pouvoir de négociation
Investissement	Infrastructure de communication	+++	+	++	+
	Innovation technique	++	++	+	
Services	Appui technique	++			
	Crédit		++	+	+++
	SIM	+	+	++	+
Nouvelles formes de coordination	Contrat	++	+++	++	
	Ventes groupées	++	+	++	+++
Nouvelles organisations	OP	+	+	++	++
	Interprofession		+		++
Environnement institutionnel	loi normes	+	+	+++	
	loi concurrence			++	++
	loi association	+	+	+	++



Exemple d'action d'appui

- Place de marché
- Mise en place d'une filière de commerce équitable sur Guarana au Brésil
- Projet de warrantage au Ghana
- Mise en place d'une interprofession riz au Ghana
- Diffusion de sacs hermétique pour le Niébé au Burkina Faso.
- Mise en place d'un réseau de collecte de lait au Niger
- Mise en place d'une tarification adaptée sur le riz en AO
- Entreprise privées (ex riz u Vietnam)
- Programme d'Appui à la sécurité alimentaire (PASAL Guinée



4. Problématique



Questions pour la définition des actions

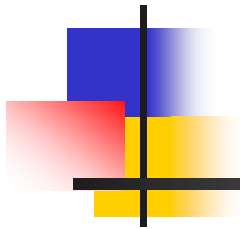
- Pourquoi?
 - Fonctions commerciales et utilité sociales?
 - Quels objectifs?
- Comment?
 - Solution envisagées?
 - Point d'interventions et formes d'interventions?
- Qui?
 - Action individuelle versus action collective?
 - Action privé versus action publique?



Renforcer les capacités d'analyse et de choix des actions d'appui.

- Construire des réponses adaptées et viables
 - Elaborer un diagnostic pour identifier ou confirmer la nature des contraintes et concevoir les solutions possibles?
 - Prendre en compte l'incidence de l'environnement économique et social sur la viabilité des options (nature, localisation de la demande, environnement politique; organisation initiale du commerce...)
 - Mettre en perspective les solutions proposées et les capacités des acteurs et intervenants possibles.
- ➔ Nécessité d'avoir un cadre d'analyse des processus de mise en marché pour évaluer la viabilité des actions d'accompagnement proposées.
- ➔ L'analyse de filière comme outil de diagnostic, d'aide à la conception et à l'évaluation de la faisabilité des actions d'appui à la commercialisation.

UV DAT 251
**Les conditions de production et de mise en œuvre d'une
politique publique**



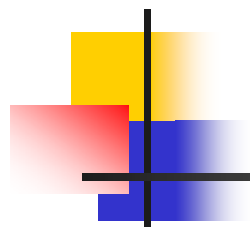
M2.1. Les agricultures familiales face aux marchés de proximité

Frédéric Lançon

Unité de recherche Politique et marché

frederic.lancon@cirad.fr

février 2009



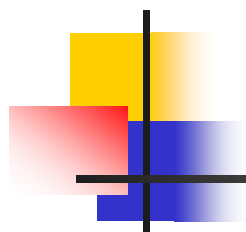
Programme du module

	Lundi 2	Mardi 3	Mercredi 4	Jeudi 5	Vendredi 6
<u>Matin</u>	<p><u>Présentation du module</u></p> <p><u>Introduction de la thématique :</u> Clarification de l'objet d'étude: Marché de proximité</p> <p>Enjeux : Evolution du rôle attribué à la mise en marché dans les stratégies de développement rural</p> <p><u>L'objet d'étude</u> Spécificité des marchés agricoles et fonction commerciale</p> <p>Contraintes des AF</p>	<p><u>Méthode d'analyse</u></p> <p>Les référentiels analytiques pour évaluer les performances des filières agro-alimentaires</p> <p>0. Introduction de la méthode</p> <p>1. La filière dans son environnement macro-économique</p> <p>2. Caractérisation de la structure d'ensemble de la filière</p> <p>3. Caractérisation des éléments composants le système</p>	<p><u>Méthode d'analyse (suite).</u> Analyse financière et évaluation de la faisabilité et des effets des actions d'appuis.</p> <p>Rentabilité et répartition.</p>	<p><u>Méthode de travail</u></p> <p>1. Mise en œuvre 2. Méthode d'enquête 3. Restitution des résultats</p>	<p><u>Méthode d'analyse (suite)</u></p> <p>8 Analyse de filière et politique publique L'impact d'une filière sur l'économie nationale. Compétitivité d'une filière dans une économie mondialisée</p>
<u>Après midi</u>	<p><u>L'objet d'étude (suite)</u> Les types d'actions d'appui à la commercialisation</p> <p><u>Problématique :</u> Questions pour la formulation d'action d'appui à l'inclusion des AF dans les marchés Objectifs des méthodes d'aide à la décision</p>	<p><u>Méthode d'analyse (suite)</u></p> <p>4. Caractérisation des liens entre les composantes.</p> <p>5. Typologie de filières</p>	<p><u>Analyse financière (suite)</u> Exercice d'application</p> <p>Présentation du logiciel AFA (version provisoire)</p>		<p><u>Présentation d'étude de cas</u> Claude Torre (AFD) Le Programme d'Appui à la Sécurité Alimentaire (PASAL) en Guinée. Bilan et perspectives.</p>



ANALYSE DE LA COMPETITIVITE DES FILIERES DANS L'ECONOMIE INTERNATIONALE -

LA MATRICE D'ANALYSE DES POLITIQUES



1. Forme de l'outil et champ d'application

Qu'est ce que la Matrice d'Analyse des Politiques ?

	RECETTES	COUTS		BENEFICE
		INTRANTS ÉCHANGEABLES	FACTEURS INTERIEURS	
PRIX DU MARCHE	A 421 726	B 77 500	C 234 450	D 109 775
PRIX DE REFERENCE	E 383 032	F 72 020	G 229 092	H 81 920
DIVERGENCES	I 38 694	J 5 480	K 5 358	L 27 855



Quels objectifs ?

- Evaluation des performances d'un système productif
 - quel est le système le plus rentable, le plus efficace?
 - quels sont les impacts des politiques sectorielles et macro-économiques?



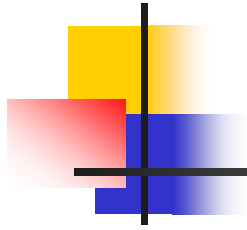
Mesure de l'impact des politiques

- Politiques sur le marché des biens et des facteurs
 - politique des prix
 - politique commerciale/tarifaire
 - législation
- Politiques macro-économiques
 - politique budgétaire
 - politique monétaire
 - taux de change
 - taux d'intérêt



Mesure de l'impact des défaillances de marché

- Concurrence imparfaite/situation de rente
- Externalités
- Bien public
- Incertitude ou le risque

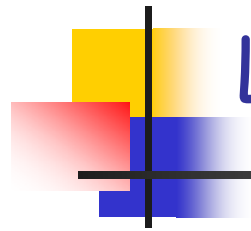


2.Origine et développement



Un cadre conceptuel libéral

- Référence à la notion d'optimum découlant d'une économie de marché.
 - Economie de marché (concurrence pure et parfaite...) comme meilleur système d'allocation des ressources
 - Référence à un système de prix correspondant à une situation d'allocation optimale pour l'ensemble des agents de l'économie. Economie du bien-être.



La notion d'avantage comparatif (1)

- Une notion à la base de la pensée économique.
 - A.Smith et la notion d'avantage absolue.
 - D.Ricardo et la notion d'avantage comparatif.
- Débat sur les importations de blé en Angleterre.



La notion d'avantage comparatif (2)

- Exemple du vin et des draps

Jours de travail pour la production de biens

	Angleterre	Portugal
Drap	100	90
Vin	120	80

- **Avantage comparatif absolu:** le Portugal doit produire des drap et du Vin
- **Avantage comparatif relatif:** le Portugal a avantage à se spécialiser dans la production et export de vin pour obtenir des draps (valeur relative supérieure)



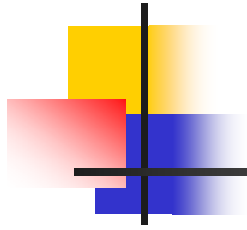
Les déterminants de l'avantage comparatif

- dotations naturelles.
- dotations acquises.
 - capital
 - technologie/connaissance
 - la spécialisation
- Continuum entre échange au niveau local et au niveau international.



Un outil utilisé dans le pilotage des réformes libérales

- Les programmes d'ajustements structurels
 - Déséquilibre entre offre et demande
 - politiques macro-économiques
 - politique sectorielles
 - Politique biaisée en faveur
 - de l'industrie, industrie industrialisante.
 - population urbaine, biais urbain.
 - Identification des secteurs prioritaires.
 - Evaluation du niveau de distorsion.



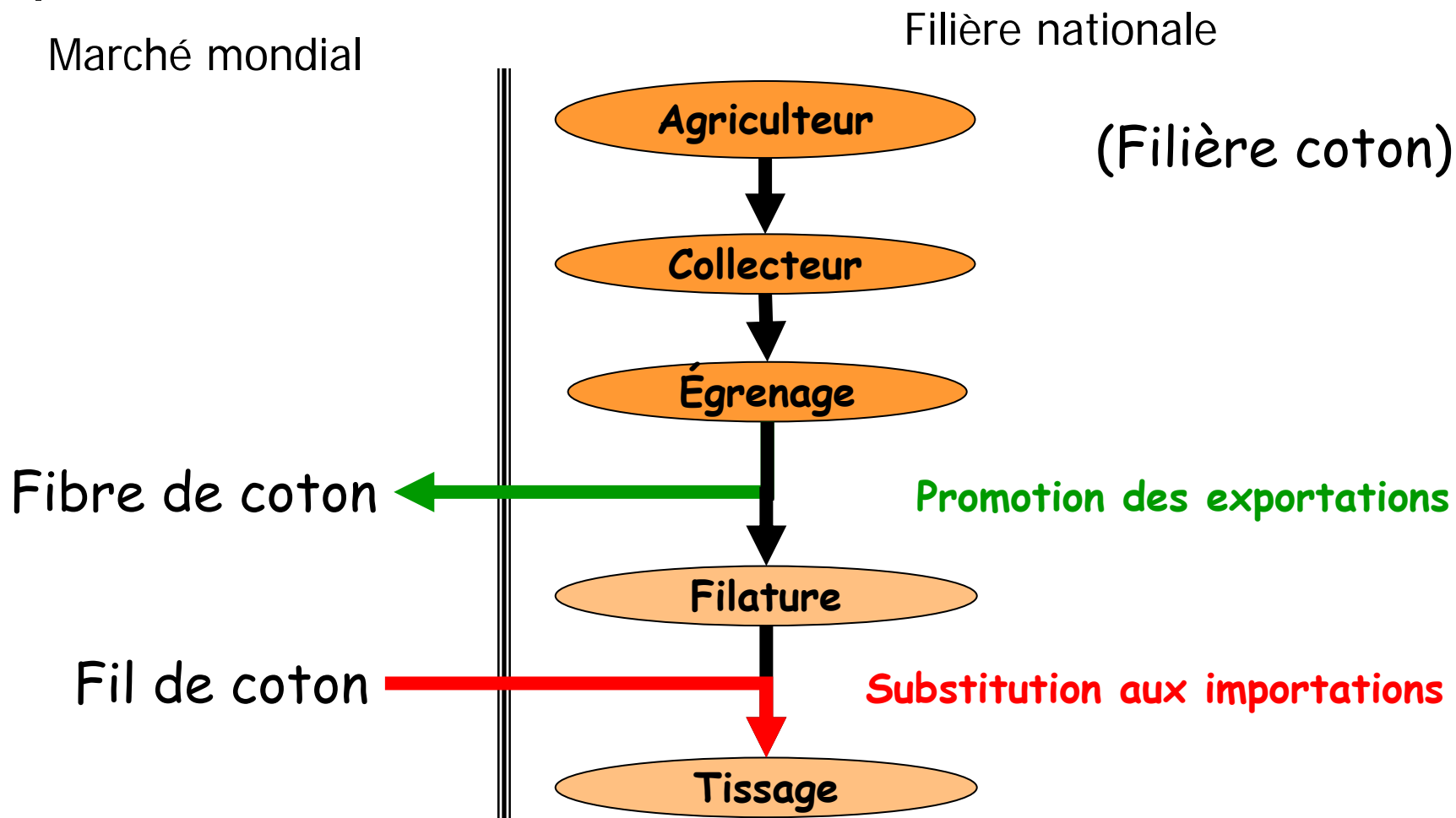
3. Élaboration d'une MAP



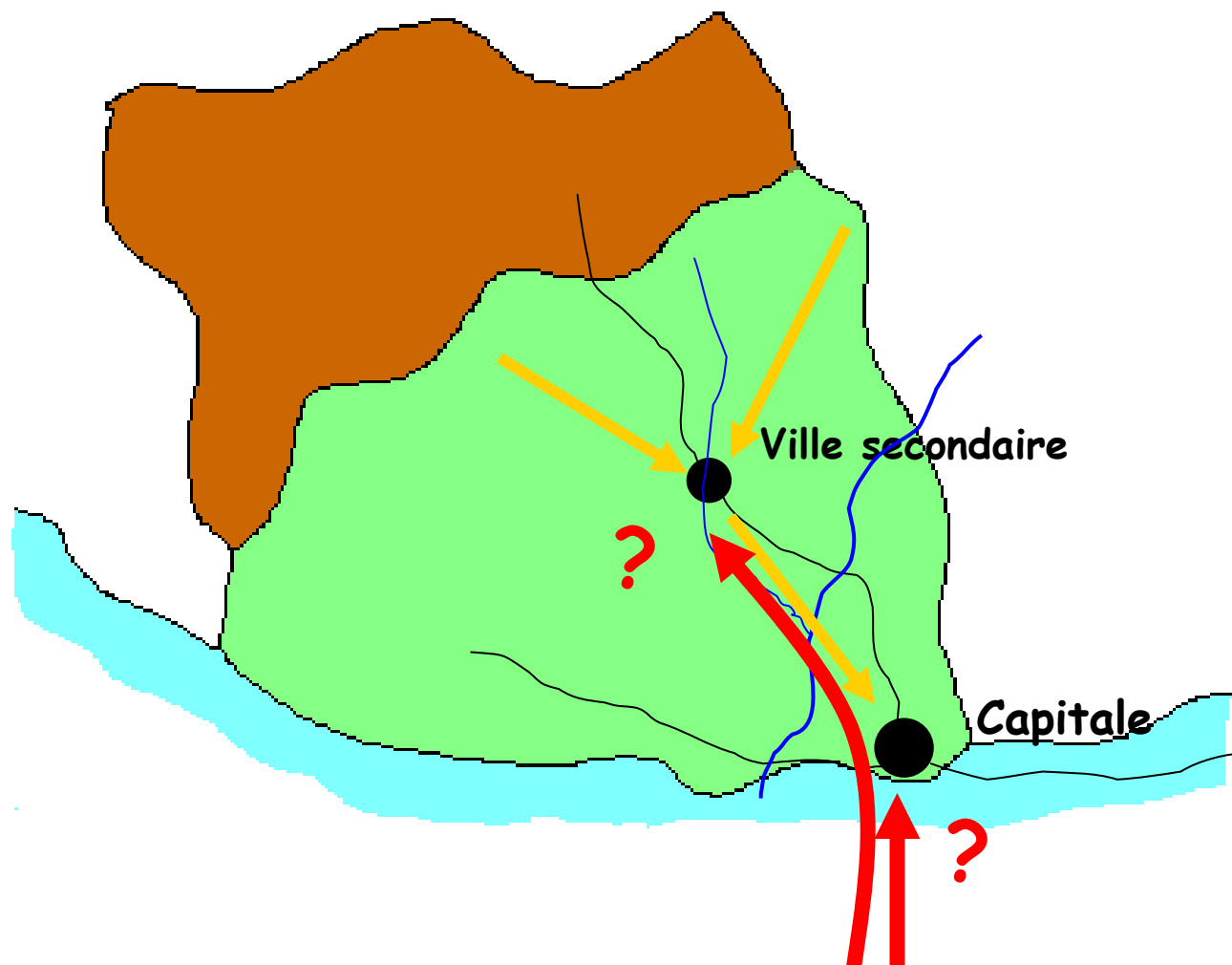
Quelles questions de politique?

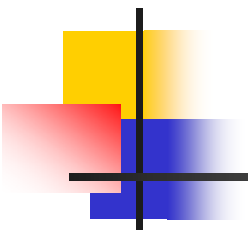
- Evaluation d'un système productifs.
- Evaluation de technique.
- Politique sectorielle - priorités entre produits.
- Politique commerciale.
- Politique d'aménagement/planification régionale.

Détermination du produit de parité



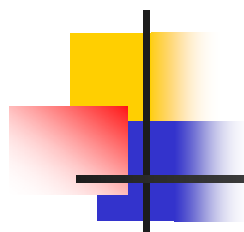
Détermination du point de parité





Classement en bien échangeable et bien non-échangeable

- Biens échangeables (intrants, consommation intermédiaire).
 - bien pouvant faire l'objet d'un commerce international
 - mais pas nécessairement: bien échangeables non échangés
- Bien non-échangeable (facteurs domestiques)
 - ensemble des ressources mobilisées dans la production ne faisant pas l'objet d'un commerce international (travail et capital).



Décomposition en bien échangeables et non échangeables

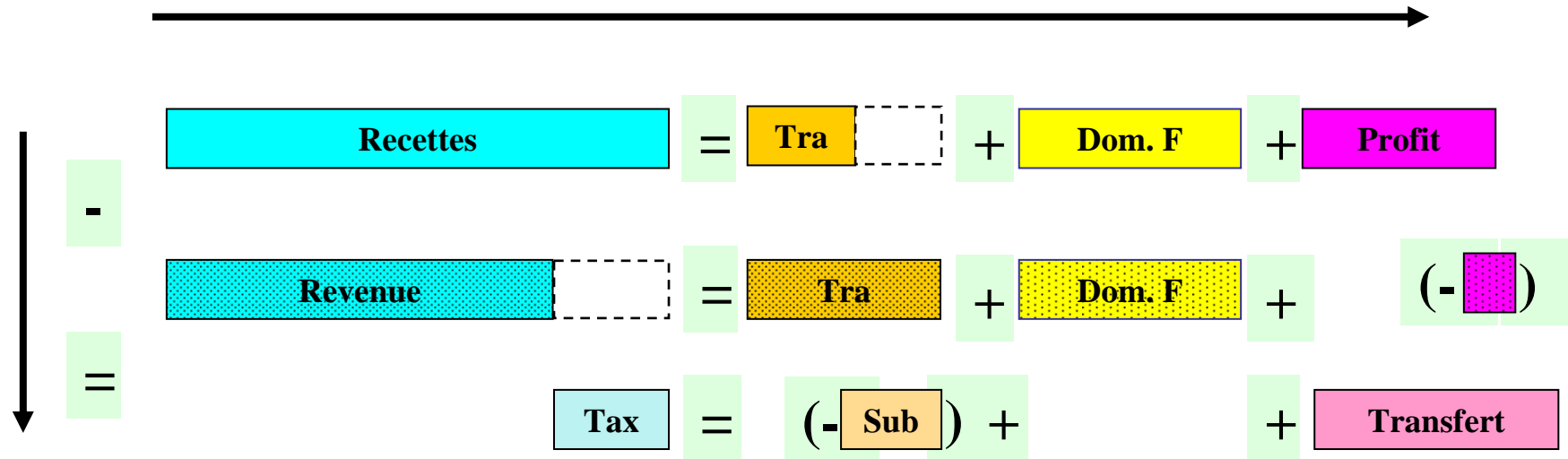
Catégorie	Sous-catégorie	Libellés	Valeur		Biens échangeable		Facteurs Domestiques		Profit
					Output echang	Intrants echang.	Travail	Capital	
Coût fixes		Outillage	200			190			
		dont intérêt et frais financier	10					10	
Coût variables	Intrants	Semences	1500			1500			
		Engrais	7500			7500			
		Labour mécanisé	3000			2000	500	500	
	Travail	Sarclages	8000				8000		
		Récolte	4000				4000		
		Intérêt sur fonds de roulement	1200					1200	
Recettes		Coton graines	36000		36000				
Profit			10600						10600

Construction de la MAP d'une filière (1)

Recettes et coûts au prix de marché

Recettes et coûts au prix de références

Divergences



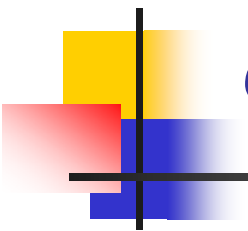
Construction de la MAP d'une filière (3)

	Recettes	Intrant Ech.	Fac. domes	Profit
Prix de marché	A	B	C	D
Prix de ref.	E	F	G	H
Divergence	I	J	K	L

Méthode d'élaboration

	Recettes	B. Ech	Fac. domes	Profit
Prix de marché	A	B	C	D
Prix de ref.	E	F	G	H
Divergence	I	J	K	L

1. On construit les comptes de la filière au prix de marché
2. On déduit les valeurs correspondantes au prix de référence
3. On évalue le niveau des divergences (taxes, subventions, distorsions des prix...)

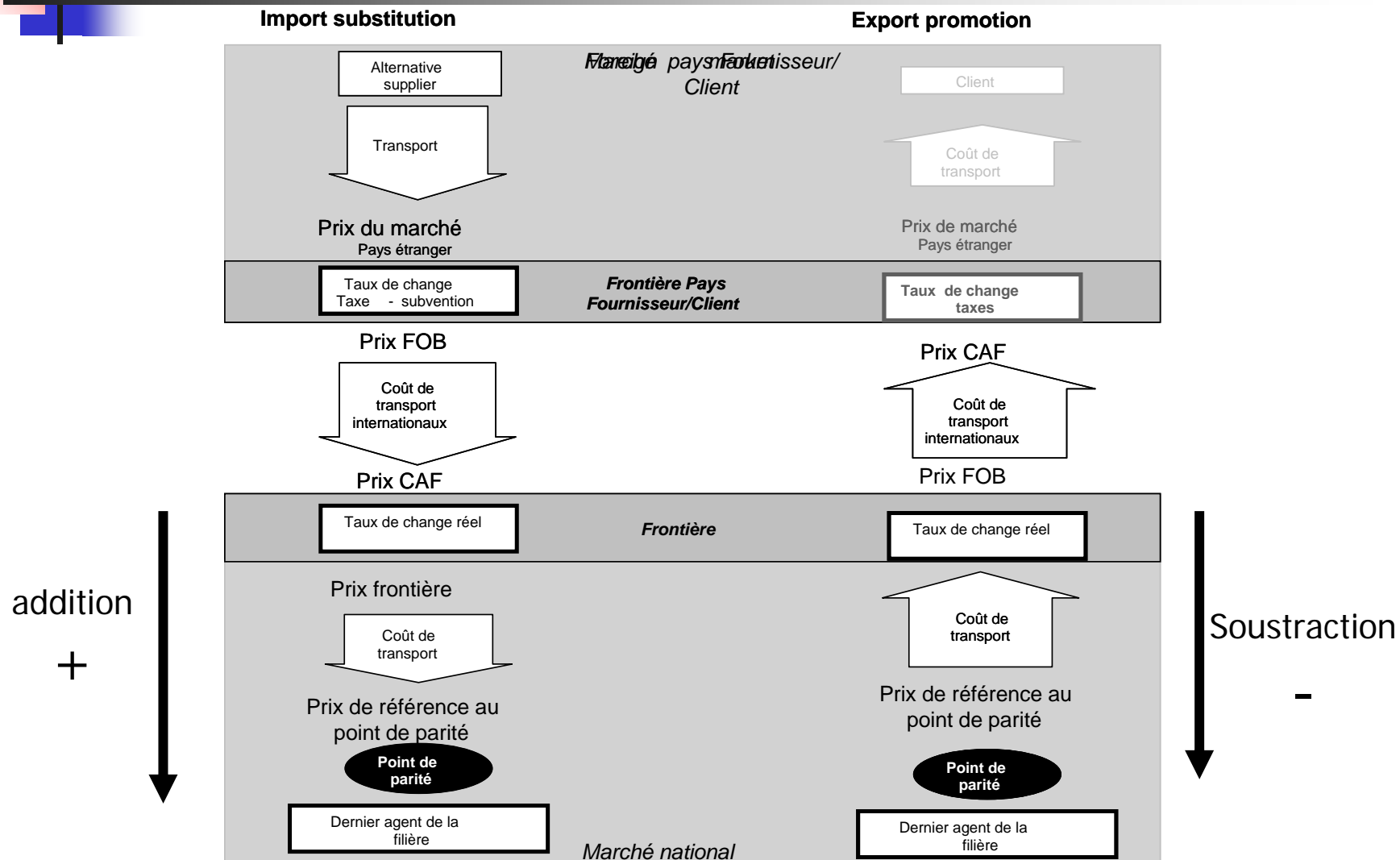


Distorsions sur marché des changes et des capitaux

- Macro-prix

- Taux de change de référence ou taux de change réel: taux de change qui prévaudrait en l'absence de contrôle des changes (marché parallèle)
- Taux d'intérêt de référence ou taux de change réel (Taux nominal - inflation)

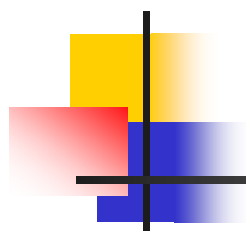
Prix de parité pour les échangeables



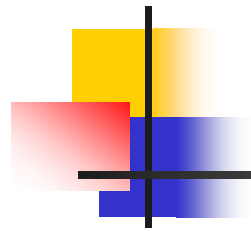


Prix sociaux pour les facteurs domestiques et taxes sur les revenus

- Prix sociaux pour les facteurs domestiques
 - Coût d'opportunités (rémunération la plus élevée que peut générer l'utilisation de la ressource domestique dans une activité productive)
 - Attention: Le coût d'opportunité en prix sociaux n'est pas nécessairement le même qu'en prix de marché si les activités alternatives sont elles-mêmes sujettes à des distorsions (taxes, subventions...)
- **Éléments de transfert:**
 - **Elimination** car flux financiers sans contrepartie marchande ou sans implication réelle de valeur économique, simple redistribution des richesses entre agents qui ne constitue ni un coût ni un gain pour la collectivité



4. Interprétation et application



Interprétation

- Les performances des systèmes productifs.
- Les transferts entre les différentes composantes.
- Les analyses de sensibilités.
 - incidence de l'imprécision des connaissances (variable estimée).
 - incidence des variations de certaines données économiques (rendements, prix)

Compétitivité et avantage comparatif

	Recettes	B. ech	Fac domes	Profit
Prix de marché	A	B	C	D
Prix de réf	E	F	G	H
Divergence	I	J	K	L

$D > 0 \Rightarrow$ filière compétitive

$H > 0 \Rightarrow$ filière a un avantage comparatif

L: Transferts total entre la filière et le reste de l'économie

Indicateurs de rentabilité

	Recettes	B. ech	Fac domes	Profit
Prix de marché	A	B	C	D
Prix de réf	E	F	G	H
Divergence	I	J	K	L

Ratio coût bénéfice =

C

< 1

A — B

G

Coût en ressource intérieure =

> 1

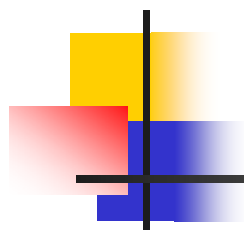
E — F

Indicateurs de taux de protection

	Recettes	B. ech	Fac domes	Profit
Prix de marché	A	B	C	D
Prix de réf	E	F	G	H
Divergence	I	J	K	L

$$\text{Coef de protection nominal} = \frac{A}{E} > 1$$

$$\text{Coef de protection effective} = \frac{A - B}{E - F} > 1$$



Indicateurs de transferts

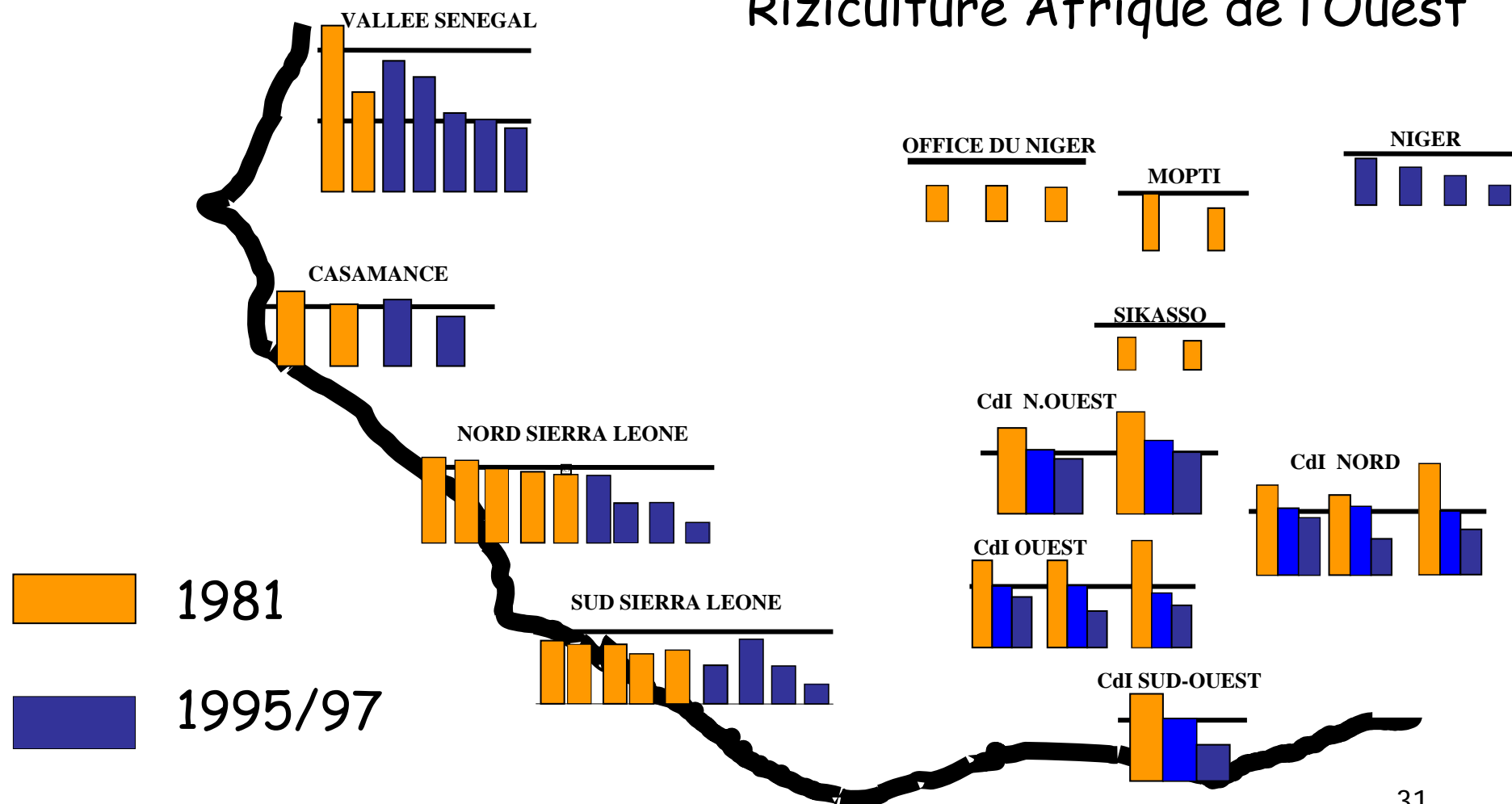
	Recettes	B. ech	Fac domes	Profit
Prix de marché	A	B	C	D
Prix de réf	E	F	G	H
Divergence	I	J	K	L

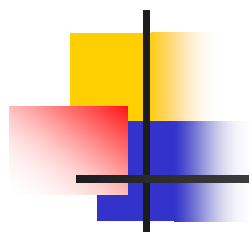
$$\text{Equivalent subv prod.} = \frac{L}{A} \times 100$$

$$\text{Taux de subvention} = \frac{L}{E}$$

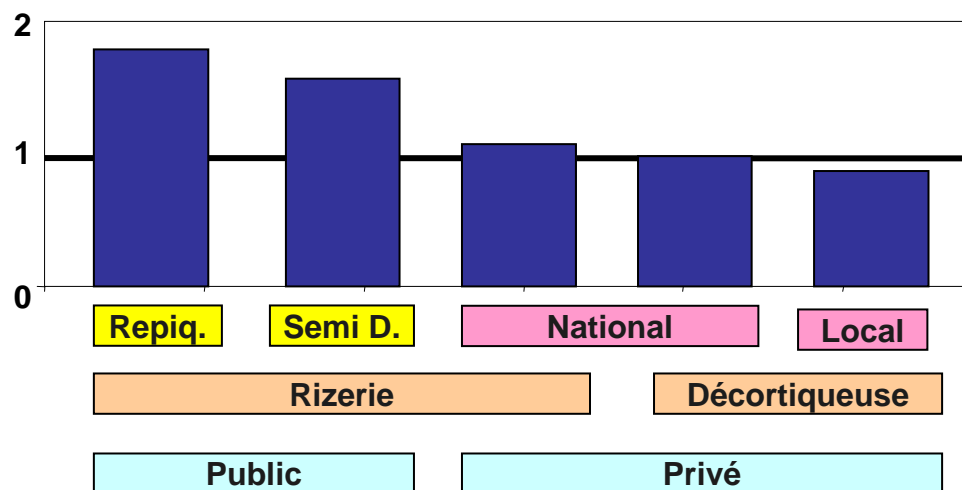
Les avantages comparatifs et la localisation

Riziculture Afrique de l'Ouest





Technologie, marché et environnement institutionnel



PRATIQUES CULTURALES

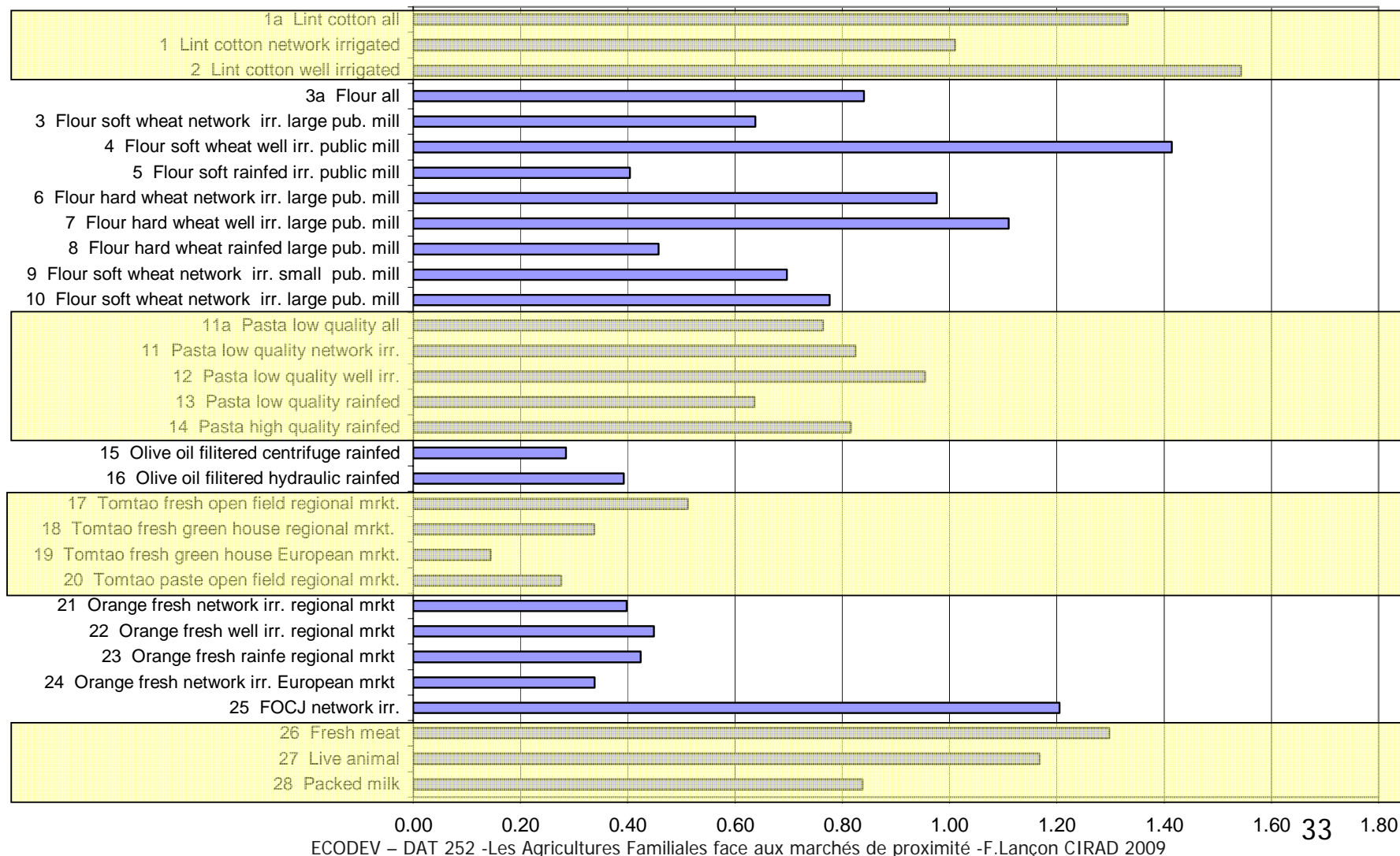
MARCHE

TRANSFORMATION

STATUT FONCIER

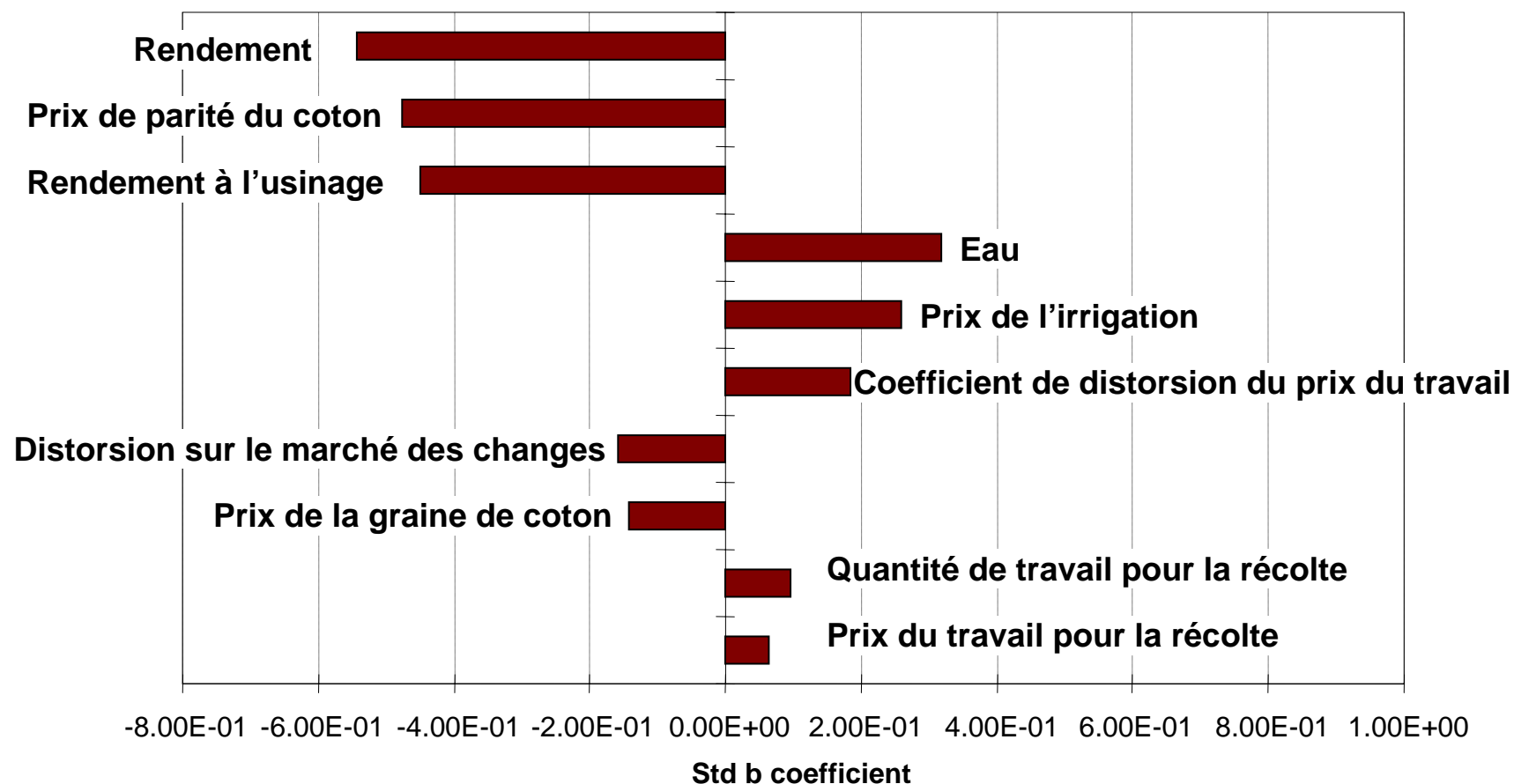
Riziculture Vallée du Sénégal (1996)

CRI et filières agro-alimentaires Syriennes (2003)



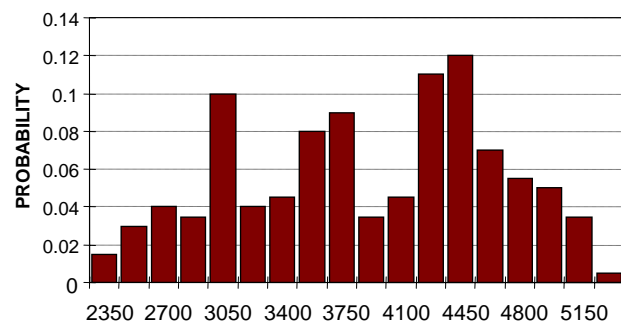
Analyse de sensibilité coton Syrie

Sensibilité du CRI aux variations des coefficients techniques et des prix

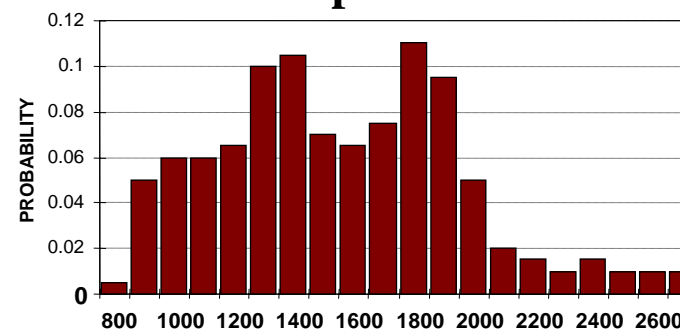


Simulation de CRI coton Syrie

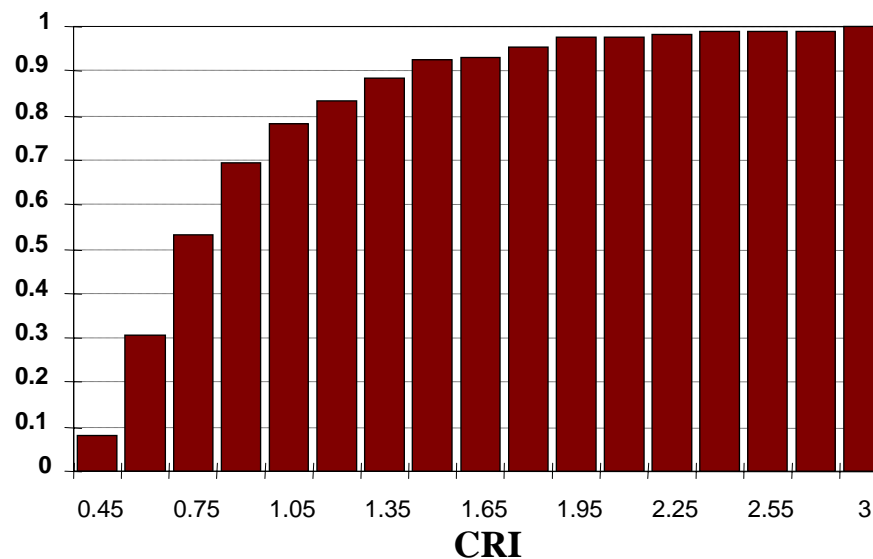
Rendements observés 90-2003

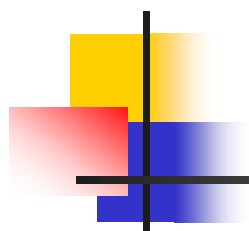


Prix de parité 90-2003



Probabilité CRI



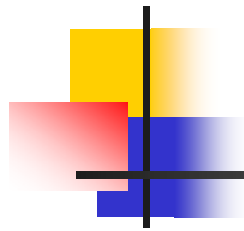


5. Limites, avantages



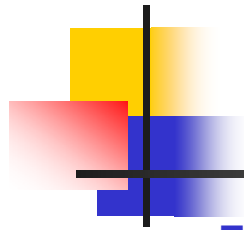
Mettre les indicateurs au service de la décision.

- Objectif d'efficacité et objectif de non-efficacité (redistribution)
 - prise de décision en connaissance de cause.
- Les indicateurs ne sont pas des bases de décisions absolues
 - support à la décision
 - doivent être utilisés dans une perspective de comparaison



Limites de l'outil

- Limite inhérente à son cadre théorique de référence
 - économie de marché comme norme d'efficacité
 - pas de prise en compte des aspects structurels: dotation en facteurs est donnée
 - Ne prend pas en compte la reconfiguration de l'économie mondiale, la globalisation des filières et la remise en cause des espaces nationaux
- Limite méthodologique: outil statique
 - on raisonne à combinaison de facteurs fixe et demande fixe
 - demande une certaine pratique pour pallier les difficultés liés à l'estimation des prix de référence.
 - Développement des modèle d'équilibre général.



Avantages de l'outil

- Outil relativement simple à mettre en œuvre
 - demande des quantités d'informations relativement limitées
 - technique de calcul simple
- Un outil de dialogue
 - largement diffusé
 - peut être ajusté et mis à jour facilement
 - processus de calcul transparent
 - pouvant être assimilé par un large public
 - pas d'effet de boîte noire
- Prolongement possible
 - Définition d'un autre système de prix de référence
 - Introduction de coûts liés à l'environnement

Statistiques (prod, import, export..)

FAO

http://www.fao.org/waicent/portal/statistics_fr.asp

Site du Ministère de l'agriculture US (USDA)

<http://www.fas.usda.gov/psdonline/psdhome.aspx>

Données technique Base de données InPHO de la FAO

<http://www.fao.org/inpho/isma?i=INPhO&p=index.jsp&lang=en>

Données sur le commerce:

Section Commerce et marché de la Division Economie de la FAO

<http://www.fao.org/es/esc/en/index.html>.

Rapport attachés agricultures des Ambassades US

<http://www.fas.usda.gov/scriptsw/attacherep/default.asp>

Sur l'application de l'analyse des filières au relations: agriculteurs-marchés:

Site coopération britannique

<http://www.bdsknowledge.org/dyn/bds/bdssearch.home>

Site Regorvening Market (révolution des supermarchés)

<http://www.regoverningmarkets.org/>

Site GRET Business development services

<http://www.gret.org/ressource/bds.asp>

Site Oversea Development Institute (ODI) Bulletin Natural Resources Perspectives

<http://www.odi.org.uk/publications/nrp/index.html>

Site USAID Business growth initiative

<https://www.businessgrowthinitiative.org/Pages/default.aspx>

Sur l'appui aux OP dans la mise en marché des

<http://www.inter-reseaux.org/>

http://www.inter-reseaux.org/rubrique.php3?id_rubrique=518

Site coopération suisse – (Initiative de Neuchâtel)

http://www.neuchatelinitiative.net/english/content_ressources.htm

http://www.sdc-ruraldevelopment.ch/en/Home/Book_Shop/Rural_Economic_Development/Value_Chains_and_Marketing?officeID=85

Sur les Systèmes Agro-alimentaires localisés

<http://www.gis-syal.agropolis.fr/>